

PARTNERSKA POGODBA – PREMIUM PARTNER št.: XXX / 2016

S to partnersko pogodbo podjetje

Datalab SI, d.o.o., Hajdrihova 28c, 1000 Ljubljana, DŠ.: SI99654717, ki ga zastopa direktor Andrej Brlečič (v nadaljevanju DATALAB)

podeljuje podjetju

Podjetje d.o.o., Naslov, pošta, DŠ.:xxxxxxx, ki ga zastopa direktor _____ (v nadaljevanju PREMIUM PARTNER)

pravico za prodajo ter izvajanje storitev povezanih z implementacijo in vzdrževanjem programskega paketa PANTHEON (v nadaljevanju PANTHEON).

0 UVODNE DOLOČBE

- 0.1 Premium partnerski program je namenjen omejenemu številu podjetij, ki namenjajo prodajne vire in ustrezno število usposobljenih strokovnih sodelavcev za izvajanje implementacij in zagotavljanje vzdrževanja Pantheona pri uporabnikih.
- 0.2 DATALAB, PREMIUM PARTNER in drugi DATALABOVI partnerji oblikujejo aktivno in rastočo "PANTHEON skupnost". DATALAB in PREMIUM PARTNER ustvarjata svoj poslovni uspeh na osnovi kvalitete programskega paketa PANTHEON, ciljne in aktivne prodaje ter zagotavljanju kvalitetnih storitev povezanih z implementacijo in vzdrževanjem PANTHEONA.

1 PREDMET POGODBE

- 1.1 podelitev pravice za prodajo ter izvajanje storitev povezanih z implementacijo in vzdrževanjem programskega paketa PANTHEON,
- 1.2 opredelitev splošnih pogojev sodelovanja med DATALABOM in PREMIUM PARTNERJEM
- 1.3 opredelitev komercialnih pogojev sodelovanja
- 1.4 ostala določila

2 PODELITEV PRAVICE DO PRODAJE IN IZVAJANJA STORITEV

- 2.1 DATALAB podeljuje zgoraj navedenemu podjetju status PREMIUM PARTNERja
- 2.2 DATALAB podeljuje pravico za prodajo ter izvajanje storitev povezanih z implementacijo in vzdrževanjem programskega paketa PANTHEON pod pogoji kot jih določa ta pogodba.

3 SPLOŠNI POGOJI SODELOVANJA

3.1 Obveznosti PREMIUM PARTNERJA

- 3.1.1 PREMIUM PARTNER mora imenovati vsaj eno osebo, v nadaljevanju »PA prodajalec«, namenjeno aktivni prodaji programske opreme PANTHEON.
- 3.1.2 PREMIUM PARTNER bo v okviru redno zaposlenih zagotovil vsaj eno osebo s statusom »PA Senior Consultant« z vrhunskim znanjem na področju poslovno-informacijskih procesov in tehnične implementacije. PA Senior Consultant mora v okviru DATALAB akademije pridobiti ustrezen

- certifikat za vsaj šest glavnih modulov programskega paketa Datalab Pantheon in hkrati skrbeti za obnavljanje certifikata. Glavni moduli so naštet v Dodatku 3.
- 3.1.3 PREMIUM PARTNER bo v okviru redno zaposlenih zagotovil vsaj eno osebo s statusom »PA Consultant« z znanjem na področju poslovno-informacijskih procesov in tehnične implementacije. PA Consultant mora v okviru DATALAB akademije pridobiti ustrezen certifikat za vsaj tri glavne module programskega paketa Datalab Pantheon in hkrati skrbeti za obnavljanje certifikata. Glavni moduli so naštet v Dodatku 3.
- 3.1.4 PREMIUM PARTNER mora zagotoviti vsaj tri različne, zgoraj navedene osebe, jih vnesti preko portala DATALAB PARTNER SITE in za njih redno plačevati članarino določeno v dodatku 1. V dodatku 1 pogodbeni stranki na letnem nivoju opredelita plan usposabljanja. Neizpolnjevanje dinamike plana usposabljanja zadrži izplačilo poročuna provizije. Poleg zagotavljanja minimalnih pogojev za pridobitev statusa PREMIUM PARTNER, je PREMIUM PARTNER dolžan evidentirati, preko portala DATALAB PARTNER SITE, tudi vse ostale zaposlene ali pogodbene delavce, ki izvajajo dela vezana na prodajo, implementacijo in podporo programskega paketa Datalab Pantheon in za njih kot člane tima plačevati članarino določeno v dodatku 1.
- 3.1.5 PREMIUM PARTNER skupaj z DATALABom pripraviti letni plan prodaje, ki se sprejme z aneksom k tej pogodbi za vsako posamezno poslovno leto (1.7.xx – 30.6 xx+1) Minimalni plan za zagotavljanje statusa PREMIUM PARTNERJA se določi na letnem nivoju v Dodatku 1 .
- 3.1.6 PREMIUM PARTNER je dolžan redno poročati o svojih prodajnih aktivnostih na način kot je opredeljen v DOMu in z uporabo DATALABovega CRM sistema.
- 3.1.7 PREMIUM PARTNER bo izvajal aktivno prodajo programskega paketa DATALAB PANTHEON. Na nivoju poslovnega leta se v dodatku 1 opredeli podroben plan prodajnih kampanj, namenjenih pridobivanju novih prodajni priložnosti. Izpolnitev tega plana je pogoj za izplačilo poročuna provizije.
- 3.1.8 PREMIUM PARTNER lahko kot podpornik sklene z uporabnikom pogodbo, ki podrobneje opredeljuje izvajanje storitev povezanih z implementacijo in vzdrževanjem programskega paketa DATALAB Pantheon. Če s tako pogodbo med PREMIUM PARTNERjem in uporabnikom ni drugače dogovorjeno veljajo določila iz Splošnih pogojev storitev servicedesk za programski paket DATALAB Pantheon.
- 3.1.9 PREMIUM PARTNER je dolžan uporabnike, že v fazi ponudbe, seznaniti tako z licenčno pogodbo kot osveževalno pogodbo za programski paket DATALAB Pantheon. PREMIUM PARTNER je dolžan DATALABu sporočiti vse morebitne kršitve licenčne ali osveževalne pogodbe.

3.2 Obveznosti DATALABA

- 3.2.1 DATALAB bo PREMIUM PARTNERJU, v skladu z dodatkom 2 in glede na število prijavljenih članov, zagotovil članske licence ter njihovo osveževanje za potrebe testiranja, izobraževanja, nudenja storitev vzdrževanja in lastno uporabo v okviru svojih poslovno informacijskih potreb. V primeru dodatnih potreb za lastno uporabo bo DATALAB PREMIUM PARTNERJU v skladu z dodatkom 2 zagotovil interne partnerske licence. V nobenem primeru se te licence ne smejo uporabiti pri končnih uporabnikih ali kot licence za nudenja storitev v smislu »Software as service« oz. podobno.
- 3.2.2 DATALAB uporabnikom zagotavljal licence programskega paketa DATALAB PANTHEON, ki so celovite in ustrezajo panožnim standardom.
- 3.2.3 DATALAB bo PREMIUM PARTNERJU za potrebe marketinških in prodajnih aktivnosti zagotavljal vsa razpoložljiva marketinška gradiva.
- 3.2.4 DATALAB bo, v okviru lastnih marketinških akcij pridobljene, prodajne priložnosti (leade) glede na primernost PREMIUM PARTNERJA in po lastni presoji dodelil posameznemu PREMIUM PARTNERJU.
- 3.2.5 V kolikor se izkaže, da PREMIUM PARTNER lead ne obravnava ustrezno t.j v neskladju s pravili objavljenimi na partnerskem portalu (DATALAB PARTNER SITE), si DATALAB pridruže pravico do prerazporeditve leada drugemu partnerju ali lastni obravnavi.

- 3.2.6 DATALAB ne bo prevzemal prodajnih priložnosti pridobljenih s strani PREMIUM PARTNERJA, v kolikor bo tak lead zaveden in ustrezno obravnavan v okviru CRM sistema, ki ga zagotavlja DATALAB.
- 3.2.7 DATALAB bo zagotovil oglaševanje PREMIUM PARTNERJA znotraj Pantheon skupnosti.
- 3.2.8 DATALAB bo preko svoje mreže podjetji aktivno promoviral in sodeloval pri promociji in prodaji PREMIUM PARTNERjevih vertikalnih rešitev, ki temeljijo na programskem paketu DATALAB PANTHEON in omogočajo standardne procese nadgrajevanja programskega paketa DATALAB PANTHEON.
- 3.2.9 DATALAB bo v okviru garancije zagotavljal odpravo napak povzročenih z osveževanjem programskega paketa tistim uporabnikom, ki si lahko zagotovijo podporo na daljavo in pri katerih prilagojene uporabniške rešitve omogočajo standardni proces nadgrajevanja skladno s procesom, definiranim v DOM. DATALAB lahko za odpravo napake pooblasti PREMIUM PARTNERJA in mu opravljeno storitev v skladu s predhodnim dogovorom plača.
- 3.2.10 DATALAB za težave pri uporabi programskega paketa DATALAB PANTHEON zagotavlja registriranim članom, za katere PREMIUM PARTNER plačuje članarino, ustrezno tehnično pomoč, ki pa ne zajema pomoči pri testiranju, iskanje po dokumentaciji ali že odgovorjenih vprašanjih in izobraževanje PREMIUM PARTNERJA. V primeru, da oseba ni registrirana ali zanjo partner ne plačuje članarine ali pa je vprašanje že odgovorjeno ali vsebovano v dokumentaciji za programski paket PANTHEON, si DATALAB pridržuje pravico za stroške, ki jih je imel pri reševanju takega incidenta, zaračunati PREMIUM PARTNERJU.

3.3 Zaupnost

- 3.3.1 PREMIUM PARTNER IN DATALAB bosta vse medsebojne dogovore, podatke in dokumentacijo, ki so predmet te pogodbe in jih bosta označili za zaupne ali so zaupne že po svoji naravi, varovali kot poslovno skrivnost in jih ne bosta uporabljali v svojo korist ali posredovali tretjim osebam, ki niso vključene v realizacijo predmeta pogodbe. V primeru prodajnih priložnosti zaupnost velja dokler se prodajna priložnost ne opusti ali podatki postanejo javni brez poseganja pogodbenih strank. Informaciji o obstoju te pogodbe in partnerskem statusu sta javni.
- 3.3.2 DATALAB lahko posodablja programski paket DATALAB PANTHEON tudi na osnovi predlogov in povratnih informacij uporabnikov in partnerjev, ki morajo biti prosti nerazjasnenih intelektualnih lastnin. Posledično se bodo vsi podatki, obravnavali kot da jih DATALAB lahko prosto uporablja, spreminja in razširja, razen če avtor izrecno zahteva zaupnost in navede omejitve rabe pred razkritjem.

3.4 Ugled PANTHEON skupnosti

DATALAB skupaj s svojimi podjetji v posameznih državah in njihovimi PARTNERJI tvori t.i. PANTHEON SKUPNOST. Naloga vseh je, da kontinuirano skrbijo za vzdrževanje in povečevanja ugleda PANTHEON SKUPNOSTI

- 3.4.1 PREMIUM PARTNER IN DATALAB se zavezujeta, da bosta delovala v skladu s pravili stroke, se medsebojno ne bosta diskreditirala niti diskreditirala katerega koli drugega partnerja v skupnosti.
- 3.4.2 PREMIUM PARTNER IN DATALAB se zavezujeta, da si bosta medsebojno pomagala pri reševanju garancijskih zahtevkov brez odškodnin ali kazni.
- 3.4.3 PREMIUM PARTNER IN DATALAB se zavezujeta, da bosta kompleksne garancijske zahtevke obravnavala in reševala vzajemno in na osnovi vnaprejšnjega dogovora, ki zajema način reševanja, odgovornosti in nosilce reševanja ter morebitna medsebojna poravnavanja stroškov.
- 3.4.4 PREMIUM PARTNER IN DATALAB bosta napake tretjih (Microsoft, ponudniki interneta, hosting centri, strojna oprema,) reševala skupaj, vsak po svoji moči in brez medsebojnega poravnavanja stroškov.

4 KOMERCIALNI POGOJI

- 4.1 DATALAB oblikuje Cenik licenc za programski paket DATALAB PANTHEON in Cenik Pantheon storitev za uporabo aplikacije Pantheon v načinu gostovanja. Uradni ceniki so objavljeni na DATALABovi domači strani. Cene so priporočene prodajne cene (PPC).
- 4.2 PREMIUM PARTNER je ob prodaji programskega paketa DATALAB PANTHEON upravičen do prodajne provizije. Višina prodajne provizije je odvisna od višine letnega plana, njegove dinamike in dejanske realizacije (Dodatek 1). Določa se na nivoju poslovnega leta (1.7.xx do 30.6.xx+1) z aneksom k tej pogodbi.
- 4.3 Kot dejanska realizacija letnega plana se šteje vrednost izračunana:
- 4.3.1 na osnovi količine prodanih licenc pomnožene s PPC in
- 4.3.2 v primeru prodaje Pantheon storitev na osnovi količine prodanih gostovanj pomnožene s PPC licenčnega ekvivalenta ob pogoju, da uporabnik plača vsaj 3 mesečne račune za gostovanje.
- 4.4 Izračun osnovne provizije temelji na njeni višini določeni v dodatku 1 in PPC licenc programskega paketa DATALAB PANTHEON oz. PPC PANTHEON STORITEV.

4.5 Obračun in plačilo dejanske provizije

- 4.5.1 Dejanska provizija = Osnovna provizija – Popust odobren uporabniku; pri čemer popust ne more biti večji od osnovne provizije.
- 4.5.2 Rok plačila dejanske provizije za prodajo licenc programskega paketa DATALAB PANTHEON je 30 dni po prejemu računa, ki ga DATALABu izstavi PREMIUM PARTNER na osnovi obračuna, ki je objavljen na partnerskih straneh. Račun za provizijo PREMIUM PARTNER izstavi do petega delovnega dne v mesecu za pretekli mesec. Predpogoj za obračun dejanske provizije je plačilo DATALABU s strani uporabnika.
- 4.5.3 Rok plačila dejanske provizije za prodajo PANTHEON STORITEV aplikacije DATALAB PANTHEON v načinu gostovanja je 30 dni po prejemu računa, ki ga DATALABu izstavi PREMIUM PARTNER na osnovi obračuna, ki je objavljen na partnerskih straneh. Račun za provizijo PREMIUM PARTNER izstavi do petega delovnega dne v mesecu za pretekli mesec. Predpogoj za obračun dejanske provizije je uporabnikovo plačilo 3 (treh) mesečnih gostovanj DATALABU.

4.6 Poračun provizij

- 4.6.1 PREMIUM PARTNER je upravičen do poročila provizij za pretekla kvartalna obdobja, in sicer glede od doseganja dejanske realizacije in do višine, ki je za posamezni obseg dejanske realizacije opredeljena v dodatku 1. Poračuni se izvajajo najkasneje do 5 delovnega dne v kvartalu. Rok plačila za poročilo je 30 dni. Poračun se izplača, v kolikor so izvedene tudi ostale aktivnosti (točka 3.1.4. in 3.1.7.) dogovorjene v dodatku 1, ki je predmet aneksa k tej pogodbi.

4.7 Potek prodaje

- 4.7.1 PREMIUM PARTNER potencialnega uporabnika zavede v CRM DATALABA.
- 4.7.2 PREMIUM PARTNER potencialnemu uporabniku odda ponudbo.
- 4.7.3 PREMIUM PARTNER na osnovi potrjene ponudbe DATALABu naroči račun, vključno z morebitnim popustom, za licence, ki ga DATALAB pošlje neposredno uporabniku.
- 4.7.4 Po prejemu plačila DATALAB na mesečnem nivoju obračuna dejansko provizijo in jo v roku 30 dni po prejemu računa plača PREMIUM PARTNERJU.

4.8 Posebni pogoji

- 4.8.1 V primeru večjih prodajnih priložnosti (nad 15 % letnega plana realizacije iz dodatka 1) ali prodajnih priložnostih, ki so strateškega pomena za DATALAB (npr. prevzem uporabnikov konkurenta) lahko PREMIUM PARTNER predlaga posebne pogoje oz. ponudbo (special bid).
- 4.8.2 DATALAB bo take primere obravnaval individualno in po lastni presoji ter po potrebi v sodelovanju s PREMIUM PARTNERjem in uporabnikom oz. skupino uporabnikov oblikoval posebno ponudbo s posebnimi komercialnimi pogoji.

4.9 Članarina

PREMIUM PARTNER DATALABu mesečno plačuje članarino določeno v dodatku 1 za vsakega prijavljenega člana teama. Ob začetku poslovnega leta navede vse člane, ki so navedeni od točke 3.1.1. do 3.1.3.. Za spremembe članov teama javi DATALABu.

5 OSTALA DOLOČILA

5.1 Poleg določi te pogodbe obstajajo tudi pravila, vključno s ceniki, Licenčno pogodbo, Splošnimi pogoji storitev servicedesk za programski paket DATALAB Pantheon, ki se jih obe pogodbeni stranki morata držati in so objavljena na spletni strani www.datalab.si ter na partnerskem (DATALAB PARTNER SITE <https://partner.datalab.eu>) in uporabniškem portalu (DATALAB USER SITE <https://usersite.datalab.eu>). DATALAB se zavezuje, da bo te informacije posodabljal, PREMIUM PARTNER pa se zavezuje, da bo spremljal spremembe in upošteval vsa pravila, katerim pisno ni odgovarjal vodji partnerskega kanala. PREMIUM PARTNER je dolžan zagotoviti spoštovanje teh pravil in določil te pogodbe tudi s strani: njegovih neposredno zaposlenih, pogodbenih sodelavcev in njegovih morebitnih podizvajalcev.

5.2 Trajanje in prekinitev

- 5.2.1 Pogodba je sklenjena za določen čas z 90-dnevnim odpovednim rokom. Za vsako poslovno leto (1.7.x do 30.6.x+1) se najkasneje do 15 delovnega dne v juliju sklene aneks k tej pogodbi, s katerim se pogodba podaljša za naslednje obdobje in za tekoče poslovno leto opredeli pogoje iz dodatka 1.
- 5.2.2 V primeru neizpolnjevanja pogojev iz dodatka 1 si DATALAB pridržuje pravico do prekinitve pogodbe z 30 dnevni odpovednim rokom.
- 5.2.3 V primeru kršitve določbe iz točk 3.1.4, 3.1.6 in 3.1.9, kršitev določb o zaupnosti (točka 3.3) ter kršitev licenčnih pogojev lahko katerakoli pogodbeni partnerica odpove pogodbo brez odpovednega roka.
- 5.2.4 Vse določbe glede poslovnih skrivnosti ostanejo veljavne še 36 mesecev po prekinitvi pogodbe.
- 5.2.5 Vse medsebojne obveznosti se morajo poravnati v roku 30 dni po prekinitvi.

5.3 Vsebina te pogodbe se presoja po veljavnem pravu Republike Slovenije. Za spore iz te pogodbe je pristojno stvarno pristojno sodišče v Ljubljani.

Za DATALAB

Za PREMIUM PARTNERJA

V Ljubljani, 1.7. 2015

V _____, _____ 2015

Podpis:

Podpis:

Žig:

Žig:

1 DODATEK 1 k pogodbi št.: XXX / 2016

Partner: Podjetje d.o.o.

Status:

Direktor:

Kontaktna oseba:

1 Partnerska članarina: 50 EUR na mesec/člana teama + DDV

2 Letni plan

2.1 Minimalna dejanska realizacija letnega plana, ki zagotavlja status PREMIUM PARTNERJA znaša 90.000,00 EUR prodanih licenc in licenc aktiviranih v gostovanju PANTHEON ERP družine (LT,LX,RT,RE,SE,ME,MF,MT,GE,FA,FL).

2.2 Planirana dinamika realizacije letnega plana

Obdobje	Planirana vrednost EUR
Q1 Julij – September	22.500
Q2 Oktober - December	22.500
Q3 Januar – Februar	22.500
Q4 April – Junij	22.500
Skupaj poslovno leto FY 15	90.000

2.3 Višina provizije pri prodaji licenc PANTHEON ERP družine (LT,LX,RT,RE,SE,ME,MF,MT,GE,FA,FL)

Doseganje plana %	Višina provizije %
Do vključno 25	25
od 25 do vključno 50	30
Od 50 do vključno 75	35
Od 75 do vključno 100	42
Od 100 do vključno 115	50
Nad 115	52

2.4 Provizija pri licencah aktiviranih v gostovanju

Za licence, aktivirane v gostovanju, dobi PREMIUM PARTNER provizijo v višini dvakratnega mesečnega obroka glede na PPC PANTHEON STORITEV. **Provizija ne velja za prenos lastnih licenc v gostovanje.**

2.5 Planirane prodajne akcije

2.5.1 _____

2.5.2 _____

2.5.3 _____

3 Plan izobraževanj:

3.1.1 Izobraževanje _____

3.1.2 Izobraževanje _____

3.1.3 Izobraževanje _____

4 Posebnosti

4.1 Pri prodaji PA VET licenc partner ni upravičen do prodajne provizije. V primeru prodajne priložnosti za PA VET licence je to predmet posebnih pogojev in se obravnava v skladu s točko 4.8 te pogodbe.

4.2 Pri prodaji OEM licenc partner ni upravičen do prodajne provizije. V primeru prodajne priložnosti za PA OEM licence je to predmet posebnih pogojev in se obravnava v skladu s točko 4.8 te pogodbe.

4.3 V primeru, da DATALAB razširi produktno paleto z novimi produkti pogodbeni stranki dopolnita ta aneks.

5 Provizija za osveževanje ob prodaji licenc

5.1 Partner prejme provizijo za osveževanje, katerega stranka poravnava pri nakupu novih licenc oziroma provizijo na doplačilo za osveževanje pri dokupu licenc pri obstoječih uporabnikih. Višina procenta provizije osveževanja je enaka višini procenta provizije za nakup licenc (razen v primeru special bid-a). Znesek osveževanja ne gre v prodajno kvoto.

Za DATALAB

Za PREMIUM PARTNERJA

V Ljubljani, 1.7.2015

V _____, _____ 2015

Podpis:

Podpis:

Žig:

Žig:

DODATEK 2 k pogodbi št.: XXX / 2016– PARTNERSKE LICENCE

Partnerji so lahko lastniki do dveh posebnih vrst PANTHEON licenc poleg tega, da imajo običajne licence, kakor jih določa licenčni formular (EULA – end user licence agreement).

Vrsta licence	Namen te vrste licence	Omejitve/razlike od običajne EULA	Cene licenc in osveževanja; količinske omejitve
Članska partnerska	Podpiranje končnih uporabnikov, razvoj, testiranje, itd.	Lahko jo uporabljajo le v svojem podjetju (ID za DDV), tudi za lastne poslovno informacijske potrebe.	Licenca in osveževanje sta brezplačna za člane (ena MF licenca na člana + po potrebi 1x vsaka druga vrsta licence).
Interna partnerska	Partnerji dobivajo izkušnje z uporabno PANTHEON-a v lastnem podjetju.	Lahko jo uporabljajo le v svojem podjetju (ID za DDV) in hčerinskih družbah.	70% popust. Osveževanje se obračuna skladno z veljavnim cenikom.
Običajna	Računovodske storitve	Običajna EULA (posojanje licenc EULA ne dopušča v nobenem primeru)	Običajne cene, ni količinskih omejitev
Partner plača za uporabnika	Partner financira licence za uporabnika	Običajna EULA (opcija za zamrznitev licenc ob neplačilu)	Običajne cene, ni količinskih omejitev; zamrznitev zahteva pogodbeno ureditev z uporabnikom
OEM (vdelana) licenca	Vdelava v partnerjevo vertikalno rešitev	Stroge omejitve; neločljiva od vertikalne rešitve.	Cena OEM licence in osveževanja se določi glede na vrednost PA licence + vertikalne rešitve v dogovoru s partnerjem.

1.1 Članska partnerska licenca

Članska partnerska licenca je brezplačna. Partnerju pripada ena MF licenca na vsakega prijavljenega člana teama. Po potrebi partner lahko prejme tudi po 1 katerokoli drugo vrsto licence. Osveževanje je vključeno. Dodeli se jo s fakturo 3PO na partnersko lokacijo. Postane neveljavna s potekom članstva.

Te licence so namenjene za:

- testiranje in razvoj dodatkov za PANTHEON (znotraj programa ali v povezavi z njim) za uporabnike;
- testiranje, razvoj in konfiguriranje rešitev za uporabnike v sklopu svetovanja ali podpore.
- Partnerju pripada ena MF licenca za vsakega prijavljenega člana teama. Po potrebi partner lahko prejme tudi po 1 katerokoli drugo vrsto licence.

Članske partnerske licence se izrecno **ne smejo** uporabljati:

- v hčerinskih družbah, podružnicah ali matični družbi (če je partner hčerinska družba nekega podjetja);
- za računovodstvo pri partnerjevih strankah (ne glede na to, če je stranka uporabnika PANTHEON-a ali ne);
- Lahko jo uporabljajo le v svojem podjetju (ID za DDV), tudi za lastne poslovno informacijske potrebe.

- za gostovanje za končnega uporabnika;
- za posojanje končnemu uporabniku;
- za preprodajo tretjim (končnemu uporabniku ali drugemu partnerju);
- za partnerjevo lastno poslovanje (računovodstvo, finance ipd.) – glej Interna partnerska licenca v nadaljevanju.

1.2 Interna partnerska licenca

Interna partnerska licenca se plača. Namenjena je za poslovanje partnerskega podjetja (računovodstvo ipd.). Licenca ne poteče. Veljajo običajni pogoji osveževanja (osveževanje se kupuje ločeno).

Te licence so namenjene za:

- interno, produkcijsko uporabo za poslovanje partnerskega podjetja;

v hčerinskih družbah, podružnicah ali matični družbi (če je partner hčerinska družba nekega podjetja).

Interne partnerske licence se izrecno **ne smejo** uporabljati:

- za računovodstvo pri partnerjevih strankah (ne glede na to, če je stranka uporabnika PANTHEON-a ali ne);
- za gostovanje za končnega uporabnika;
- za posojanje končnemu uporabniku;
- za preprodajo tretjim (končnemu uporabniku ali drugemu partnerju);

Licenčni pogoji:

- Partnerju za vsakega prijavljenega člana teama pripada licenca z 70% popusta;
- Partner lahko takoj sklene 5-letno osveževanje in takoj pridobi maksimalni bonus. Za osveževanje veljajo običajni pogoji.

Omejitve:

- Te licence se lahko uporabljajo zgolj za interno poslovanje partnerskega podjetja (ena davčna številka). Ta omejitev velja tudi, če se partnersko razmerje prekine. Domače hčerinske in/ali sestrške družbe partnerja so tudi upravičene do internih partnerskih licenc, ampak vsaka kombinacija lokacije/serijske številke lahko ima le eno davčno številko za določeno podjetje.
- Te licence je mogoče kombinirati z običajnimi licencami znotraj ene lokacije.

Običajna licenca

Partner lahko kupi običajne licence kot končni kupec. Te licence plačajo in uporabljajo na enak način kot končni uporabniki. Licence ne potečejo. Za osveževanje veljajo običajni pogoji (se kupuje ločeno).

Omejitve (kot v običajni EULA – v izogib dvoma ponovljeno v nadaljevanju):

- Partner lahko ima "gostovane" licence na svojih strežnikih, ampak licence morajo biti "last" končnega uporabnika (glej tudi *Partner plača za uporabnikove licence*).
- Partner ne sme posojati, prodajati ali prenašati licence izven svojega podjetja.
- Partner s temi licencami lahko opravlja računovodske storitve za druge stranke.

Partner plača za uporabnikove licence

Partner lahko plača za licence (in potem podpiše ustrezno pogodbo o financiranju z uporabnikom), katerih registriran lastnik bo postal drug uporabnik.

Omejitve (kot v običajni EULA – v izogib dvoma ponovljeno v nadaljevanju):

- Če partner in končni uporabnik imata sklenjeno pogodbo, ki partnerju daje pravico, da ob neplačilu zamrznje uporabnikove licence, bo Datalab upošteval zahteve po zamrznitvi kršiteljevih licenc.
- Ko uporabnik enkrat postane "lastnik" licenc, plačnik (partner) ali drugo podjetje lastništva ne more več prevzeti, četudi licence nikoli niso bile v celoti plačane ali končni uporabnik več ne obstaja (licence se v nobenem primeru ne smejo posojati ali prodajati naprej).

OEM licence

Partnerji, ki razvijajo vertikalne rešitve, lahko sklenejo pogodbo o OEM licenciranju PANTHEON-a. Te licence se lahko uporabljajo zgolj kot ogrodje za določeno vertikalno rešitev z omejeno funkcionalnostjo. Obvezna je določena minimalna količina v obdobju. Glede na to minimalno količino in potrebno funkcionalnost se določi fiksna cena. Kontaktirajte Datalab za točne pogoje.

Ključni poudarki OEM licenciranja:

- OEM licence morajo biti registrirane za končnega uporabnika.
- Faktura se izda partnerju in partner mora sprožiti ustrezno aktivacijo (posredna prodaja).
- EULA vertikalne rešitve mora biti jasna in vključevati licenčne pogoje za PANTHEON ter uporabnik mora biti obveščen o tem.
- OEM licence ni mogoče razvezati od vertikalne rešitve ali uporabiti v drugi vertikalni rešitvi. OEM licence ni mogoče prodati naprej ali drugače prenesti.
- OEM licence je mogoče kombinirati z vsemi licenčnimi modeli razen serije L.
- V primeru, če partner uporabi/proda OEM licence v nasprotju z določili OEM licenciranja, je dolžan doplačati za vse prodane OEM licence razliko med vrednostjo OEM licence in veljavno ceno MF licence.

Za DATALAB

Za PREMIUM PARTNERJA

V Ljubljani, 1.7.2015

V _____, _____ 2015

Podpis:

Podpis:

Žig:

Žig:

DODATEK 3 k pogodbi št.: 004 / 2016– Glavni moduli

- Nastavitve
- Naročila
- Blago
- Denar
- Kadri
- Sistemsko okolje
- ARES
- Proizvodnja
- POS
- Servis
- ZEUS
- FA

Za DATALAB

V Ljubljani, 1.7.2015

Podpis:

Žig:

Za PREMIUM PARTNERJA

V _____, _____ 2015

Podpis:

Žig: