

**REGULAMIN PROGRAMU PARTNERSKIEGO**  
**RSI Business Partner Program**  
dalej zwany „Regulaminem”

**§ 1. Informacje Ogólne**

1. Organizatorem Programu Partnerskiego RSI Business Partner Program zwanego dalej „Programem” jest RSI Sp. z o.o., z siedzibą w Rybniku, przy ul. Dworek 23, zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy w Gliwicach Wydział X Gospodarczy pod numerem KRS 0000169308, zwana dalej „RSI”.
2. Celem Programu jest rozpowszechnianie usług i produktów RSI
3. Program uruchomiony został na czas nieokreślony, przy czym RSI jest uprawniona w każdej chwili zakończyć obowiązywanie Programu, z zastrzeżeniem postanowień § 6 punkt 4 Regulaminu niniejszego.
4. Przystąpienie do uczestnictwa w Programie stanowić będzie jednocześnie akceptację warunków ustalonych w niniejszym Regulaminie oraz zobowiązanie się Uczestnika Programu do przestrzegania zawartych w nim zasad, jak również potwierdzeniem złożenia oferty przystąpienia do spełnienia wszystkich warunków uczestnictwa w Programie, określonych w Regulaminie.

**§ 2. Zasady uczestnictwa w Programie**

1. Program Partnerski RSI skierowany jest do organizacji, firm, lub osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą zainteresowanych współpracą z RSI w zakresie polecenia, pośredniczenia w sprzedaży i oferowania produktów RSI.
2. Do Programu może przystąpić każda osoba prawna, osoba fizyczna, oraz jednostka organizacyjna nie posiadająca osobowości prawnej, prowadząca działalność gospodarczą (zwana dalej Zgłaszającym), która:
  - a) wyrazi zainteresowanie pośredniczeniem w sprzedaży produktów RSI
  - b) odbędzie szkolenia autoryzacyjne w zakresie sprzedaży, polecenia i wdrożenia oferowanych produktów RSI
  - c) uzyska Certyfikat Autoryzowanego Partnera
  - d) podpisze umowę partnerską z RSI
  - e) dokona odbioru materiałów marketingowych i wdrożeniowych produktów (oferty, pakiet wersji Demo aplikacji)

**§ 3. Poziomy Partnerstwa**

1. W ramach Programu oferowane są 3 poziomy Partnerstwa, każdy z kolejnych poziomów Partnerstwa przyznawany jest automatycznie z chwilą spełnienia warunków danego poziomu Partnerstwa, opisanych w punktach kolejnych paragrafu bieżącego Regulaminu.
2. Pierwszym poziomem partnerstwa jest RSI Silver Business Partner. Przedmiotowy poziom jest przyznawany Uczestnikowi Programu, który spełni warunki uczestnictwa w Programie, opisane w punkcie 2 § 2 niniejszego Regulaminu. Na przedmiotowym poziomie RSI aktywnie wspiera Partnera poprzez dostarczanie materiałów promocyjnych, udział w wybranych spotkaniach, prezentacjach, konsultacje telefoniczne.

3. Z chwilą skutecznego pośredniczenia w sprzedaży przez Uczestnika Programu z poziomu RSI Silver Business Partner 3 (trzech) produktów RSI (INTRANET by webBOX lite -okres płatności abonamentu przez klienta minimum 3 miesiące) przedmiotowy Partner uzyskuje tytuł RSI Gold Business Partner (drugi poziom partnerstwa). Partner jest uprawniony do posługiwania się tytułem RSI Gold Business Partner po sfinalizowaniu trzeciej transakcji, o której mowa w zdaniu poprzedzającym.
4. Trzeci poziom partnerstwa oraz tytuł RSI Platinum Business Partner uzyskuje Partner z chwilą skutecznego pośredniczenia w sprzedaży 20 (dwudziestu) produktów RSI (INTRANET by webBOX lite- okres płatności abonamentu przez klienta minimum 3 miesiące) . Partner jest uprawniony do posługiwania się tytułem RSI Platinum Business Partner po sfinalizowaniu dwudziestej transakcji, o której mowa w zdaniu poprzedzającym
5. RSI może odebrać tytuł, o którym mowa w punktach poprzedzających Partnerowi w trybie natychmiastowym w sytuacji podjęcia przez Partnera działań sprzecznych z interesem RSI, o ile RSI wezwał uprzednio Partnera do zaprzestania tych działań, a wezwanie okazało się bezskuteczne.
6. Każdy z Partnerów RSI na każdym poziomie partnerstwa jest uprawniony do pośredniczenia w sprzedaży produktu w modelu SaaS (Software as a Service). Model SaaS oznacza, iż Klient nie kupuje licencji lecz dzierżawi Pakiet Standard w minimalnym okresie 2 lat. Aplikacja hostowana jest w RSI. Dzierżawa nie dotyczy modułów projektowanych na zamówienie.

#### **§ 4. Profity dla Partnerów RSI**

1. Każdy z Partnerów RSI jest uprawniony do:
  - 1) preferencyjnych cen licencji na użytek własny Partnerów
  - 2) udziału w profesjonalnym systemie szkoleń dla Partnerów
  - 3) otrzymywania 30-dniowych wersji demonstracyjnych produktów dla klientów Partnera
  - 4) dostępu do materiałów promocyjnych (gotowe oferty, foldery, materiały www, case studies wdrożeń.
  - 5) dostępu do pakietu wdrożeniowego (instrukcje obsługi oraz pełna dokumentacja produktu)
  - 6) dostępu do supportu telefonicznego i e-mailowego
  - 7) wynagrodzenia prowizyjnego tytułem świadczenia usług pośredniczenia w sprzedaży produktów RSI.
2. Wysokość prowizji, o której mowa w punkcie 1.7 uzależniona jest od poziomu partnerstwa i wynosi odpowiednio:
  - a) na poziomie RSI Silver Business Partner – 20 % wartości netto kwoty należnego RSI wynagrodzenia tytułem zawartej umowy z Klientem, przy zawarciu której pośredniczył Partner
  - b) na poziomie RSI Gold Business Partner – 25% wartości netto kwoty należnego RSI wynagrodzenia tytułem zawartej umowy z Klientem, przy zawarciu której pośredniczył Partner
  - c) na poziomie RSI Platinum Business Partner – 30% wartości netto kwoty należnego RSI wynagrodzenia tytułem zawartej umowy z Klientem, przy zawarciu której pośredniczył Partner

3. W przypadku rozbudowy Pakietu Standard prowizje dotyczące tych rozbudów będą każdorazowo ustalane w drodze wzajemnych negocjacji pomiędzy RSI a Partnerem.
4. Do prowizji, o której mowa w punkcie 1.7. stosuje się postanowienia punktu 2 powyżej, przy czym stawki określone punktem 2 powyżej naliczane są od miesięcznej wartości czynszu dzierżawnego dla każdego miesiąca obowiązywania umowy dzierżawy.
5. W przypadku naliczania prowizji ze sprzedaż produktów RSI w modelu SaaS kwoty naliczane są od miesięcznej wartości czynszu dzierżawnego dla każdego miesiąca obowiązywania umowy i odkładane na koncie. Zostaną one każdorazowo wypłacone Partnerowi, gdy ich łączna pula osiągnie poziom 200zł (dwieście złotych) netto.

## **§ 5. Zadania Stron**

1. Do zadań własnych Partnera w ramach pośredniczenia w zawieraniu umów, na każdym poziomie partnerstwa należy przygotowanie stosownej oferty dla Klienta.
2. Stroną umowy z Klientem każdorazowo jest RSI.
3. Na każdym poziomie partnerstwa instalacja produktu leży w kompetencjach RSI. RSI dokonuje instalacji produktu pod warunkiem zdalnego dostępu do serwera, na którym produkt winien być zainstalowany.
4. Gwarancji na produkt każdorazowo udziela RSI. RSI jest podmiotem świadczącym gwarancję na zasadach opisanych w umowie zawieranej pomiędzy RSI a Klientem, z zastrzeżeniem postanowień punktu 5 paragrafu bieżącego Regulaminu.
5. Partnerzy legitymujący się tytułem RSI Gold Business Partner oraz RSI Platinum Business Partner (drugi oraz trzeci poziom partnerstwa) są zobligowani do przeprowadzania we własnym zakresie i na własny koszt konsultacji, w tym konsultacji telefonicznych i mailowych z Klientem w przedmiocie obsługi i funkcjonowania produktu. Partnerzy opisani zdaniem pierwszym niniejszego punktu zobowiązują się udzielać odpowiedzi Klientom w ramach telefonicznych lub mailowych konsultacji w przedmiocie obsługi i funkcjonowania produktów niezwłocznie po zapytaniu Klienta.
6. Partnerzy opisani w punkcie 5 powyżej zobligowani są udzielać RSI informacji o wypełnieniu zobowiązania opisanego w punkcie 5 powyżej.

## **§ 6. Reklamacje**

1. Wszelkie reklamacje związane z uczestnictwem w Programie powinny być składane w formie pisemnej, listem poleconym na adres RSI , wskazany w § 1 punkt 1 Regulaminu lub pocztą elektroniczną na adres [support@rsi.pl](mailto:support@rsi.pl)
2. Reklamacje powinny być przesłane najpóźniej w terminie 7 dni od daty wystąpienia przyczyny reklamacji.
3. Reklamacje powinny zawierać dokładne oznaczenie nadawcy i dokładny adres nadawcy, jak również uzasadnienie reklamacji.

4. Reklamacje będą rozpatrywane przez RSI w terminie 14 dni od dnia ich otrzymania. O wyniku postępowania reklamacyjnego RSI powiadomi Zgłaszającego odpowiednio pocztą elektroniczną lub listem poleconym.

#### **§ 7. Prawa własności intelektualnej, prawa autorskie**

1. RSI jest i będzie pozostawał wyłącznym właścicielem wszelkich praw własności intelektualnej i/lub przemysłowej, w szczególności: znaków towarowych, sloganów i nazw handlowych, które istnieją bądź mogą zaistnieć w przyszłości na jakichkolwiek materiałach przekazanych Partnerowi przez RSI.
2. RSI jest i będzie pozostawał wyłącznym właścicielem praw autorskich do swoich produktów.
3. Partner jest uprawniony do udostępniania produktów RSI wyłącznie w celach wykonania usługi pośrednictwa.

#### **§ 8. Poufność**

1. Partner zobowiązany jest do posługiwania się wszelkimi Informacjami Poufnymi **RSI** uzyskiwanymi w trakcie wykonywania usług pośrednictwa i promowania wyłącznie w celu należytego wykonywania przedmiotowych usług.
2. Partner, bezpośrednio lub pośrednio, nie wykorzysta dla celów własnych lub dla celów osób trzecich, nie ujawni jakiegokolwiek osobie trzeciej Poufnych Informacji **RSI**.
3. Zobowiązanie do zachowania poufności opisane paragrafem bieżącym Regulaminu jest nieograniczone w czasie.

#### **§ 9. Postanowienia końcowe**

1. Niniejszy Regulamin jest dostępny na stronie internetowej RSI pod adresem [www.rsi.pl](http://www.rsi.pl)
2. RSI zastrzega sobie prawo zmiany czasu trwania Programu, bądź wprowadzania innych zmian w trakcie trwania Programu, przy czym do umów partnerskich zawartych w trakcie obowiązywania Programu stosuje się postanowienia tych umów w przedmiocie okresu ich obowiązywania.
3. W kwestiach nie uregulowanych niniejszym Regulaminem stosuje się przepisy Kodeksu Cywilnego.
4. Wszelkie spory i roszczenia związane z Programem rozstrzygać będzie sąd powszechny właściwy dla siedziby RSI.