Umowa Współpracy Partnerskiej nr 20/02/2025

Numer CRM Partnera: 867591

Zawarta 25-02-2025 pomiędzy firmą G DATA Software spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Szczecinku, ul. Warcisława IV 2, 78-400 Szczecinek, zarejestrowaną w Rejestrze Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Koszalinie, Wydział IX Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem 0000137515, NIP 6731008232, REGON 330364324, posiadającą kapitał zakładowy w wysokości 700.000,00 zł opłacony w całości, zwaną dalej „Producentem" reprezentowaną przez Zarząd, a

firmą: R-SEC WOJCIECH BOBAK

z siedzibą: ul. Grunwaldzka 17, 33-300 Nowy Sącz

NIP: 7372133474

reprezentowaną przez: Wojciech Bobak

poziom w Programie Partnerskim: Silver Partner

zwaną dalej Partnerem.

Producent i Partner mogą być w dalszej części umowy nazywani Stroną lub łącznie Stronami.

1. Postanowienia ogólne, przedmiot Umowy.

1.1. Przedmiotem niniejszej Umowy jest współpraca handlowa pomiędzy Producentem, a Partnerem Handlowym, polegająca na sprzedaży przez Partnera programów komputerowych G DATA Software zwanych dalej Produktami.

1.2. Strony umowy zgodnie oświadczają, iż przedmiotem niniejszej Umowy Współpracy Partnerskiej jest określenie zasad wzajemnej współpracy handlowej mającej na celu powiększenie rynku zbytu na produkty Producenta. Niniejsza umowa określa zasady funkcjonowania współpracy między Stronami w ramach wzajemnego handlu oprogramowaniem Producenta G DATA Software Sp. z o.o.

1.3. W zakresie nieuregulowanym niniejszą Umową Współpracy Partnerskiej pierwszeństwo zastosowania znajdują postanowienia Ogólnych Warunków Współpracy w ramach Programu Partnerskiego „G DATA Partner Program" stanowiącego integralną część Umowy Współpracy Partnerskiej. W przypadkach nieuregulowanych postanowieniami niniejszej umowy współpracy wraz z Ogólnymi Warunkami Współpracy w ramach Programu Partnerskiego „G DATA Partner Program" zastosowanie będą miały przepisy ogólne (kodeks cywilny).

1.4. Strony umowy jednomyślnie oświadczają, że terminologia zastosowana w umowie pomiędzy stronami ma następujące znaczenie:

1.4.1. Organizator Programu Partnerskiego, Organizator, Producent odnoszą się do firmy G DATA Software Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinku, ul. Warcisława IV 2, 78-400 Szczecinek, KRS 0000137515, NIP 6731008232, REGON 330364324.

1.4.2. Program Partnerski „G DATA Partner Program" / Program Partnerski - to zorganizowana akcja handlowo-marketingowa mająca na celu promowanie i sprzedaż Produktów G DATA Software, której uczestnikami i beneficjentami są Partnerzy handlowi posiadający z producentem ważną umowę współpracy.

1.4.3. Program Partnerski „G DATA Partner Program" – reguluje prawa i obowiązki stron przedsięwzięcia handlowo-marketingowego o nazwie „G DATA Partner Program", dostępny na Portalu Partnerskim (https://partners.gdata.pl), stanowi źródło praw i obowiązków istniejących pomiędzy Producentem a uczestniczącym w Programie Partnerskim Partnerem w zakresie nieuregulowanym szczegółowo Umową Współpracy Partnerskiej.

1.4.4. Formularz Rejestracyjny – formularz rejestracyjny udostępniony przez Organizatora na stronie internetowej Portalu (https://partners.gdata.pl), umożliwiający przesłanie do Organizatora danych podmiotu zainteresowanego nawiązaniem współpracy w ramach Programu Partnerskiego.

1.4.5. Partner – pełnoletnia osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą, spółka prawa handlowego lub spółka cywilna współpracująca z Organizatorem w ramach Programu Partnerskiego na podstawie Umowy Partnerskiej.

1.4.6. Dystrybutor – podmiot uprawniony do sprzedaży produktów G DATA Software do dalszej odsprzedaży skierowanej wyłącznie do Partnerów Handlowych. Aktualna lista dystrybutorów G DATA dostępna jest na stronie https://gdata.pl/dystrybucja.

1.4.7. Umowa Współpracy Partnerskiej / Umowa – to umowa cywilnoprawna zawarta pomiędzy Producentem a Partnerem, na podstawie której Partner zobowiązuje się do sprzedaży produktów G DATA Software oraz promocji marki G DATA a Producent do wspierania Partnera.

1.4.8. Portal Partnerski / Portal - serwis internetowy udostępniony Partnerowi przez Producenta pod adresem https://partners.gdata.pl, zawierający m.in. Formularz Rejestracyjny do Programu Partnerskiego, udostępniający po zalogowaniu się na Konto Partnera szereg dodatkowy funkcjonalności w ramach współpracy handlowej.

1.4.9. Konto Partnera / Konto – to internetowe konto Partnera w Portalu Partnerskim https://partners.gdata.pl służące Partnerowi między innymi do rejestracji sprzedanych produktów, administracji sprzedanych licencji, pobierania materiałów reklamowych i do wielu innych dodatkowych działań w ramach współpracy handlowej z Producentem. Strona internetowa dla Partnerów ma na celu udostępnienie treści w jednym centralnym miejscu, w którym Partnerzy mogą znaleźć wszelkie informacje natury marketingowej, handlowej czy technicznej.

1.4.10. Produkty – to produkty G DATA Software (licencje na oprogramowanie zabezpieczające) znajdujące się w ofercie Dystrybutorów jak i Producenta, objęte Programem Partnerskim.

1.4.11. Serwis ESD – sklep online z licencjami w formie elektronicznej (ESD = electronic software distribution) dostępny wyłącznie dla pozytywnie zweryfikowanych Partnerów G DATA Software, którzy uzyskali dostęp do beznośnikowej formy zakupu licencji drogą elektroniczną.

1.4.12. Sprzedaż nowych licencji, nowa sprzedaż - to sprzedaż dla Partnera licencji na oprogramowanie zabezpieczające G DATA przeznaczonych dla nowych klientów końcowych, dotychczas nie odnotowanych w systemie CRM. CRM = customer relationship management system. Jest to System informatyczny firmy G DATA do zarządzania relacjami z klientami.

1.4.13. Sprzedaż licencji rozszerzających - to sprzedaż licencji na oprogramowanie zabezpieczające G DATA skierowana do Partnera Handlowego przeznaczonych dla istniejących, znanych w systemie CRM Producenta klientów końcowych, ale w większej ilości stanowisk niż dotychczas (zwiększenie ilości chronionych komputerów/ stacji roboczych)

1.4.14. Sprzedaż kontynuacji licencji - to sprzedaż odnowień/kontynuacji licencji na oprogramowanie zabezpieczające G DATA, skierowana do Partnera, a przeznaczona dla istniejących, znanych w systemie CRM klientów końcowych

1.4.15. Target kwartalny, target roczny - jest to obrót netto zgodnie z fakturami zakupu zrealizowany na Licencjach Producenta pomniejszony o ewentualne zwroty/korekty, do wykonania którego Partner zobowiązuje się wobec Producenta podpisując niniejszą umowę współpracy partnerskiej.

2. Warunki cenowe i termin płatności.

2.1. Ceny programów komputerowych Producenta, ustalone są zgodnie z obowiązującym cennikiem detalicznym pomniejszone o rabat (załącznik nr 1). Aktualny cennik jest udostępniany Partnerom drogą elektroniczną i znajduje się na stronie https://partners.gdata.pl

2.2. Strony ustalają warunki zakupowe z wyłączeniem Produktów typu OEM oraz Nośnik, zgodnie z załącznikiem nr 1.

2.3. Szczegóły warunków zakupowych oraz termin płatności określa załącznik nr 1, który stanowi integralną część tej umowy.

2.4. Prawo własności: strony zgodnie ustalają, że prawo własności produktu wydanego Partnerowi, sprzedanego z odroczonym terminem płatności, przechodzi na kupującego Partnera dopiero z chwilą pełnej zapłaty ceny, co oznacza, że Towar pozostaje własnością Producenta do czasu całkowitej zapłaty ceny.

3. Odpowiedzialność Producenta.

3.1. Firma G DATA gwarantuje, że oferowane Programy komputerowe są sprawne i gotowe do użytku w myśl poszczególnych specyfikacji produktowych zawartych na stronie www.gdata.pl - minimalne wymagania sprzętowe.

3.2. Producent nie gwarantuje bezbłędnego funkcjonowania Oprogramowania w przypadku nie spełnienia wymogów i oczekiwań użytkownika lub niekompatybilności z wybranymi innymi programami zainstalowanymi na urządzeniach oraz innym systemem operacyjnym.

3.3. Gwarancja. Producent gwarantuje, że Produkty są pozbawione wad w momencie przenoszenia ich własności na Partnera. Producent naprawia usterki w dostarczonych produktach w okresie gwarancji wynoszącym 24 miesiące od dostarczenia Produktów Partnerowi. Producent realizuje żądania z tytułu gwarancji zgodnie z wyborem Partnera w drodze bezpłatnej dostawy zamiennej lub naprawy. Uprawnienia Partnera wykraczające poza naprawę są uregulowane przepisami prawa powszechnie obowiązującego. W przypadku dezaktualizacji oprogramowania w okresie gwarancji, naprawa może być zastąpiona nieodpłatną dostawą ulepszonej wersji oprogramowania (aktualizacji) w terminie 14 dni.

3.4. Naprawę usterek uznaje się za bezskuteczną, gdy:

3.4.1. Producent dwukrotnie dokonał dostawy zamiennej bez osiągnięcia zamierzonego celu.

3.4.2. Dostawa zamienna nie jest możliwa.

4. Gwarancja.

4.1. Producent udziela gwarancji dla klientów końcowych Partnera Handlowego oraz klientów końcowych partnerów umownych Partnera na wszystkie Produkty przez niego dostarczane na okres 24 miesięcy od dnia wydania Produktu. Warunki gwarancji będą identyczne jak zapisane w pkt. 3 niniejszej umowy.

4.2. Gwarancja klienta końcowego rozpoczyna się z dniem, kiedy na klienta końcowego przechodzi prawo własności zakupionych Produktów.

5. Prawo wymiany zakupionych produktów typu BOX/ Karta Klucz na aktualną wersję.

5.1. Strony umowy zgodnie oświadczają, że wykluczają prawo zwrotu towaru, zakupionego przez Partnera, któremu przysługuje prawo wymiany uprzednio zakupionych na magazyn a niesprzedanych, technologicznie starszych wersji Produktów typu BOX/Karta Klucz na aktualnie najnowsze wersje dostępne na rynku zgodnie z punktem 5.2 poniżej.

5.2. Producent w ramach swej polityki aktualizacyjnej w terminie do 6 miesięcy od dnia ogłoszenia premiery najnowszej wersji umożliwia Partnerom wymianę technologicznie już nieaktualnych nośników w wersji BOX/Karta Klucz na najnowsze, aktualnie dostępne na rynku. Wymianę technologicznie starszych Boxów/Kart Kluczy na nowe reguluje rozporządzenie zarządu G DATA Software ws. wymiany wersji rocznikowej produktów typu Box/Karta Klucz. Z treścią tego zarządzenia można zapoznać się na stronie internetowej https://partners.gdata.pl .

5.3. Producent w ramach swej polityki aktualizacyjnej umożliwia Klientom Końcowym Partnera, posiadającym zarejestrowaną aktualną subskrypcję, na bezpłatne pobieranie z Internetu najnowszej wersji Programu komputerowego (Aktualizacja Programu).

6. Zasady współpracy.

6.1. Producent oświadcza, iż przysługują mu pełne prawa autorskie do Programu, do elementów wzorniczych, logo umieszczonych na Produktach, wobec czego wykonanie Umowy nie będzie skutkować z tego tytułu roszczeniami osób trzecich.

6.2. Producent nie ponosi odpowiedzialności za działania Partnera w zakresie naruszenia praw patentowych, praw autorskich lub naruszenia tajemnicy handlowej, wynikające z realizacji niniejszej Umowy. Ponadto Producent nie ponosi odpowiedzialności za szkody powstałe w wyniku działalności handlowej Partnera.

6.3. Poprzez zawarcie niniejszej Umowy Partner zobowiązuje się w czasie trwania Umowy do sprzedaży produktów G DATA Software oferowanych przez Producenta na terenie Polski, a Producent do przyznawania Partnerowi z tego tytułu korzyści określonych w umowie współpracy oraz Ogólnych warunkach współpracy w ramach Programu Partnerskiego (załącznik nr 1)

6.4. Partner oświadcza, że prowadzi działalność handlową pod własną firmą, na własny rachunek i na własne ryzyko, na rzecz użytkowników klientów końcowych tj. osób fizycznych i podmiotów prawnych, których pozyskuje i obsługuje samodzielnie. Partner załącza do umowy dokumenty rejestrowe prowadzonej przez siebie działalności (KRS, zaświadczenie o wpisie do CEiDG, NIP, Regon) nie starsze niż 1 miesiąc.

6.5. Każda ze stron zobowiązuje się wykonywać swoje obowiązki z należytą starannością i najlepszą wiedzą oraz chronić interesy drugiej Strony w zakresie powierzonych sobie czynności.

6.6. Strony umowy zobowiązują się do wzajemnego informowania się w trakcie wykonywania przedmiotu Umowy o ewentualnie zaistniałych trudnościach i przeszkodach, jak również do wzajemnego współdziałania w zakresie rozwiązywania ewentualnych sytuacji spornych wynikłych w trakcie wykonywania postanowień niniejszej umowy.

6.7. W ramach Programu Partnerskiego Partner zostaje skierowany do specjalnego Portalu internetowego („Portal"), za pomocą którego uzyskuje dostęp do witryny internetowej, tj. systemu pozwalającego na składanie i procesowanie zamówień na Produkty w wersji online (ESD). G DATA Software będzie również zarządzać wzajemnymi stosunkami z Partnerem za pośrednictwem internetowego Portalu Partnerskiego. Partner zobowiązany jest do zachowania w poufności udostępnionego mu hasła lub kodu. Partner zobowiązany jest także do nieudzielania dostępu do Portalu żadnej osobie trzeciej. Niniejsza Umowa wraz ze specyfikacją Produktów oraz cenami przedstawionymi w Portalu zawierającego warunki i zasady funkcjonowania rabatów oferowanych przez G DATA Partnerom, stanowią całość stosunków umownych między Partnerem i G DATA Software w odniesieniu do zamawianych Produktów. Poprzez złożenie wniosku o uzyskanie statusu Partnera, kontrahent wyraża zgodę na to, iż jego dane (np. firma, adres, numer telefonu, adres strony internetowej, status partnerski, dziedziny działalności handlowej, dane osób do kontaktów) mogą być publicznie udostępnione poprzez strony https://www.gdata.pl/gdzie-kupic-antywirusy klientom końcowym poszukującym odsprzedawcy produktów G DATA.

7. Zobowiązania stron.

7.1. Producent zobowiązuje się do:

7.1.1. Stałego informowania Partnera o aktualnych warunkach cenowych na stronie partnerskiej https://partners.gdata.pl.

7.1.2. Przyznawania Partnerowi specjalnych korzyści z tytułu sprzedaży produktów Producenta zgodnie z zasadami Programu Partnerskiego G DATA Software, patrz załącznik 1.

7.1.3. Udostępniania Partnerowi informacji o nowościach produktowych oferowanych przez Producenta.

7.1.4. Oferowania Partnerowi w ramach współpracy partnerskiej wsparcia marketingowego propagującego rozpoznawalność marki G DATA oraz sprzedaż produktów Producenta.

7.1.5. Terminowego realizowania zamówień złożonych przez Partnera.

7.1.6. W przypadku gdy Klient Końcowy, użytkujący oprogramowanie G DATA na podstawie pisemnego oświadczenia wyrazi wolę zaniechania współpracy z dotychczas obsługującym go Partnerem Handlowym, Producent wskaże klientowi końcowemu innego Partnera z rejonu, który przejmie obsługę tego Klienta Końcowego.

7.1.7. Prowadzenia bezpośredniej sprzedaży kontynuacji licencji wielostanowiskowych (dotyczy licencji 6PC i więcej) do Klientów Końcowych obsługiwanych przez Partnera po uprzednim powiadomieniu Partnera o zbliżającej się dacie wygaśnięcia subskrypcji Klienta Końcowego, a w przypadku odnowienia licencji przez Klienta Końcowego bezpośrednio u Producenta, zapewnieniu Partnerowi minimalnej marży określonej w załączniku nr 1 - postępowanie w przypadku kontynuacji licencji (punkt 8.4.).

7.1.8. Zapewnienia szkoleń, pomocy handlowej, technicznej i marketingowej wspierającej sprzedaż oferowanych Produktów.

7.2. Partner zobowiązuje się do:

7.2.1. Brania udziału w obowiązkowych szkoleniach produktowych, technicznych i handlowych, zakończonych wydaniem Certyfikatu potwierdzającego znajomość Produktów oraz posiadanie umiejętności technicznych w zakresie instalacji i administracji rozwiązaniami G DATA Software jak również odświeżanie tych szkoleń przynajmniej raz na rok kalendarzowy.

7.2.2. Terminowej zapłaty całej należności za zakupiony towar.

7.2.3. Promowania produktów G DATA:

7.2.4.1. Przez eksponowanie fizycznych wersji Produktów zgodnie z planogramem dołączonym do Instrukcji Produkty Posa G DATA dostępnego na stronie https://partners.gdata.pl.

7.2.4.2. Poprzez umieszczanie opisów, wizualizacji produktów na stronie internetowej Partnera i aktualizowanie ich zgodnie z zamieszczonymi informacjami na stronie https://gdata.pl/newsroom/media-center.

7.2.4.3. Poprzez stosowanie się do wytycznych odnośnie logo, fontu oraz kolorów w kontekście komunikacji Produktów przez Partnera, zgodnie z zamieszczonymi informacjami na stronie https://gdata.pl/newsroom/media-center.

7.2.4. Informowania Producenta o sytuacji rynkowej oraz reakcji rynku na ofertę produktową G DATA Software.

7.2.5. Przekazywania Producentowi uwag i sugestii mogących usprawnić współpracę handlową między stronami umowy.

7.2.6. Nieudostępniania osobom trzecim informacji handlowych otrzymanych od Producenta w ramach niniejszej Umowy (informacje poufne).

7.2.7. Używania logo G DATA Software i zastrzeżonych znaków towarowych sprzedawanych produktów G DATA Software w celu propagowania marki oraz Logo G DATA zgodnie z przeznaczeniem handlowo-marketingowym. Jeśli cele handlowe Partnera wymagają wykraczającego poza ramy tej umowy wykorzystywania nazwy firmy, marki lub znaku firmowego (logo) G DATA Software, Partner zobowiązany jest każdorazowo do uzyskania pisemnej zgody Producenta. W pozostałym zakresie w ramach niniejszej umowy, Partner otrzymuje automatyczną zgodę i jest zobowiązany do wykorzystywania nazwy firmy, marki lub znaku firmowego (logo) G DATA Software w podejmowanych przez siebie działaniach mających na celu promocję produktów G DATA Software a w szczególności do eksponowania produktów Producenta na swoich stronach internetowych.

7.2.8. Promowania sprzedaży Produktów przez eksponowanie marki Producenta za pomocą środków marketingowych własnych i dostarczonych przez Producenta oraz udostępniania ich swoim Klientom Końcowym.

7.2.9. Zachowania w tajemnicy wszelkich informacji dotyczących niniejszej Umowy oraz warunków uczestnictwa w Programie Partnerskim G DATA Software, za wyjątkiem obowiązku ujawnienia takich informacji, wynikającego z obowiązujących przepisów prawa. Partner jest zobowiązany poinformować wszystkich swoich pracowników o powyższym obowiązku. Obowiązek zachowania w tajemnicy informacji dotyczących niniejszej umowy trwa również po zakończeniu współpracy.

8. Ochrona klienta końcowego i rezerwacja projektów handlowych

8.1. Program ochrony klienta końcowego (kontynuacje licencji) i możliwość rezerwacji projektów handlowych (nowa sprzedaż) wspierają Partnera w obsłudze klienta końcowego.

8.2. Partner, który sprzedał klientowi/użytkownikowi końcowemu Produkt licencyjny po raz pierwszy zostaje do niego “przypisany”, co gwarantuje Partnerowi informację o kończącej się u użytkownika końcowego licencji oraz jego rezerwację w systemie G DATA - w celu jej odnowienia.

8.3. Partner ma możliwość założenia w systemie informatycznym G DATA rezerwacji nowego projektu sprzedaży dla klienta końcowego, a następnie realizacji zamówienia przez swojego opiekuna handlowego G DATA.

8.4. Jeżeli Partner z rożnych przyczyn nie dokona odnowienia licencji, najpóźniej 14 dni przed końcem licencji dział utrzymania klienta G DATA skontaktuje się klientem końcowym, w celu przedstawienie mu oferty umożliwiającej kontynuację licencji na oprogramowanie G DATA. Jeśli licencja zostanie przez użytkownika końcowego przedłużona poprzez bezpośredni zakup w G DATA, dotychczasowy, “przypisany” Partner otrzyma 15% prowizji za pośrednictwo z tytułu odnowienia licencji przez “przypisanego” użytkownika końcowego. Na Partnerze

handlowym ciąży obowiązek wystawienia Producentowi faktury VAT dokumentującej wykonanie usługi pośrednictwa przy kontynuacji takiej licencji. Treść na fakturze wystawionej przez Partnera z tyt. prowizji to „Pośrednictwo w sprzedaży". Zasada ta dotyczy wyłącznie produktów z grupy Business, tj. licencji od 6 PC. Rozliczenie odbywa się kwartalnie.

8.5. Partner ma prawo do bezpłatnej wymiany zakupionego przez siebie oprogramowania w wersji BOX/Karta Klucz na najnowszą dostępną wersję oprogramowania Producenta, w terminie do 6 m-cy od momentu pojawienia się w sprzedaży najnowszej wersji oprogramowania. Partnerzy Handlowi G DATA Software Sp. z o.o., posiadający na swoim stanie magazynowym nadal niesprzedane technologicznie starsze wersje programów komputerowych w wersji BOX/Karta Klucz otrzymują prawo do wymiany w/w produktów na aktualnie najnowsze dostępne na rynku w odpowiednio korespondującej wersji. Podstawą wymiany technologicznie starszych wersji Produktów typu BOX/Karta Klucz jest wyłącznie faktura zakupu w G DATA Software oraz niezarejestrowany klucz licencyjny znajdujący się w środku pudełka.

8.5.1. Na podstawie w/w faktury zakupu Partner przesyła niesprzedane BOX'y/Karty Klucz na adres: G DATA Software Sp. z o.o., magazyn nr 3, ul. Łukasiewicza 1, 78-400 Szczecinek. Przesyłki nie zawierające faktury zakupu podlegają zwrotnemu odesłaniu do nadawcy na jego koszt.

8.5.2. Po pozytywnej weryfikacji klucza rejestracyjnego z pudełka oraz przedmiotowej faktury zakupu, G DATA Software przyjmuje zwrot, wystawiając fakturę korektę. G DATA dokonuje jednocześnie nowej sprzedaży wystawiając fakturę sprzedaży na zwracaną ilość produktów w tej samej cenie. W ten sposób proces wymiany technologicznie nieaktualnych pudełek jest neutralny finansowo.

8.5.3. Koszty przesyłki zwracanych Boxów/Kart Kluczy od Partnera do G DATA ponosi Partner handlowy. Koszt przesyłki wymienionych nowych Boxów/Kart Kluczy z powrotem do Partnera ponosi G DATA.

9. Competitive Upgrade

9.1. Competitive Upgrade (Cross-grade) jest specjalną ofertą handlową dla osób i instytucji, które korzystają z konkurencyjnych rozwiązań oprogramowania antywirusowego. Oferta Competitive Upgrade umożliwia Partnerom zakup Produktów G DATA w specjalnej cenie dla ilości stanowisk dotychczasowego programu konkurencji. Szczegółów udziela opiekun handlowy

9.2. Warunki korzystania z oferty:

9.2.1. Promocja dotyczy rozwiązań wielostanowiskowych przy pierwszym zakupie – od 6 stanowisk wzwyż.

9.2.2. Licencja programu konkurencyjnego wygasła lub wygaśnie nie później niż 90 dni od daty zakupu Produktu w G DATA.

9.2.3. Klient przedstawi dokument licencyjny lub kopię faktury VAT z zakupionym wielostanowiskowym rozwiązaniem konkurencyjnym.

10. Ochrona danych osobowych i zachowanie poufności.

10.1. Przez informacje poufne rozumie się wszelkie informacje stanowiące tajemnicę przedsiębiorstwa w rozumieniu ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, przekazywane przez jedną ze stron drugiej stronie bez względu na sposób ich przekazania (ustnie, pisemnie, na nośniku elektromagnetycznym lub innym) za wyjątkiem tych informacji, które w chwili ujawniania lub przekazywania drugiej stronie zostaną wyraźnie określone jako nie objęte poufnością oraz wszelkie posiadane przez strony informacje gospodarcze, w tym handlowe, techniczne, technologiczne, prawne, organizacyjne dotyczące jednej ze stron lub jej współpracowników i kontrahentów, uzyskane przez drugą stronę w związku lub przy wykonywaniu niniejszej umowy, a w szczególności:

10.1.1. Informacje zawarte w treści dokumentów przygotowywanych przez każdą ze stron dla potrzeb realizacji niniejszej umowy.

10.1.2. Informacje finansowe i dotyczące planów obrotowych, planów marketingowych stron, bez względu na ich charakter.

10.1.3. Treść umowy oraz informacje dotyczące działań związanych z jej wykonaniem.

10.2. W przypadku, kiedy przekazanie informacji następuje w sposób nieokreślony co do ich poufności, przyjmuje się, że są to informacje poufne.

10.3. Każda ze stron zobowiązuje się do zachowania w tajemnicy wszelkich przekazanych i ujawnionych jej przez drugą stronę informacji poufnych. Informacje zostaną zachowane w pełnej tajemnicy i poufności. Informacje zostaną użyte i wykorzystane wyłącznie dla celów związanych z realizacją niniejszej umowy lecz nie zostaną przekazane lub ujawnione osobie trzeciej bez wyraźnej, uprzedniej zgody strony, której dotyczą, wyrażonej w formie pisemnej.

10.4. Strony ustalają, iż informacje poufne i zobowiązanie do zachowania w poufności nie obejmują informacji:

10.4.1. Które są powszechnie znane.

10.4.2. Które zostały podane do wiadomości publicznej przez stronę, której dotyczą.

10.4.3. Ujawnionych przez stronę za uprzednią pisemną zgodą drugiej Strony.

10.4.4. Których obowiązek ujawnienia wynika z bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa.

10.4.5. Których ujawnienie jest potrzebne w związku ze zbyciem wierzytelności lub dochodzeniem roszczeń wynikających z niniejszej umowy.

10.4.6. Obowiązek zachowania w tajemnicy informacji poufnych pozostaje w mocy przez okres 3 lat licząc od dnia rozwiązania lub wygaśnięcia niniejszej umowy.

10.5. Żadna ze Stron nie sporządzi, ani nie dokona autoryzacji żadnych informacji prasowych w odniesieniu do Umowy bez wcześniejszej pisemnej zgody drugiej Strony.

10.6. Każda ze Stron zobowiązuje się przestrzegać postanowień rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych z dnia 27 kwietnia 2016r. (Dz. Urz. UE L 119 z 04.05.2016) oraz ustawą z dnia 10.05.2018r. o ochronie danych osobowych (dalej RODO).

10.7. W przypadkach, w których ma to zastosowanie, G DATA Software zastosuje własne procedury ochrony danych dotyczących Produktów, w przypadku gdy Produkty te mają zostać przetworzone w ramach standardowych procesów kontynuacji licencji.

10.8. Jeśli w ramach współpracy objętej niniejszą Umową którakolwiek ze Stron będzie przekazywała drugiej Stronie jakiekolwiek dane osobowe swoich klientów lub potencjalnych klientów, to na stronie przekazującej ciąży obowiązek uprzedniego uzyskania stosownych zgód osób (klientów), których dane dotyczą, wypełnienia wszelkich obowiązków informacyjnych oraz innych czynności wymaganych przepisami rozporządzenia RODO (o którym mowa w pkt. 9.6). Ponadto przed przekazaniem danych osobowych Strony zawrą stosowną umowę powierzenia przetwarzania danych osobowych, aby podmiot przetwarzający (tzw. procesor) przetwarzał je legalnie i w celach ustalonych umową przetwarzania danych osobowych.

10.9. Strony zgodnie ustalają, że Strona przekazująca dane osobowe ponosi pełną odpowiedzialność za legalność ich przetwarzania (w szczególności za uzyskanie zgody osoby, której dane przetwarza, na przetwarzanie, a także dalsze przekazywanie tych danych innym podmiotom oraz wypełnienie obowiązku informacyjnego). W przypadku skierowania jakichkolwiek roszczeń wobec podmiotu przetwarzającego od osób których dane dotyczą, czy w przypadku konsekwencji administracyjnych (nałożenie kary przez UODO), Strona która dane te przekazała zobowiązana będzie zwrócić wszelkie koszty poniesione przez druga stroną (podmiot przetwarzający).

10.10. Wszelkie informacje uzyskane przez Sprzedawcę lub Partnera w ramach niniejszej Umowy, w tym informacje dotyczące firm Stron tej umowy, nie mogą być wykorzystane przez Producenta lub Partnera pośrednio bądź bezpośrednio w przypadku jakichkolwiek przyszłych przetargów, ofert lub negocjacji z firmami trzecimi. Wszelkie informacje uzyskane przez G DATA Software w ramach niniejszej Umowy, w tym informacje dotyczące Sprzedawcy lub Partnera, nie mogą być przez nią wykorzystywane pośrednio bądź bezpośrednio w przypadku jakichkolwiek przyszłych przetargów, ofert lub negocjacji z firmami trzecimi.

11. Zawarcie i rozwiązanie Umowy.

11.1. Umowa wchodzi w życie z dniem jej podpisania i zostaje zawarta z zastrzeżeniem postanowień pkt 11.5. na okres do ostatniego dnia roku, w którym jest zawierana czyli dnia 31 grudnia danego roku. Umowa ulega automatycznemu przedłużeniu na kolejne 12 miesięcy, jeśli nie została wypowiedziana przez jedną ze stron w terminie 14 dni przed końcem okresu na jaki została zawarta. W przypadku umów zawartych po 30 czerwca danego roku są one zawierane do 31 grudnia roku następnego

11.2. Strony mają prawo rozwiązać niniejszą umowę za uprzednim wypowiedzeniem dokonanym na piśmie. Każdej ze Stron przysługuje prawo rozwiązania Umowy z zachowaniem 14 dniowego okresu wypowiedzenia ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego, w którym wypowiedzenie zostało Stronie doręczone.

11.3. Każdej ze stron przysługuje prawo do pisemnego rozwiązania niniejszej Umowy, a Partner może wycofać się z udziału w Programie Partnerskim w każdym czasie z zachowaniem 14 dniowego okresu wypowiedzenia. Z wyłączeniem przypadków, do których zastosowanie znajdą postanowienia następnego punktu niniejszej Umowy, jej rozwiązanie nie zwalnia żadnej ze Stron z obowiązku wypełnienia zobowiązań zaciągniętych przez Strony przed lub w dacie rozwiązania tejże Umowy, w tym w szczególności, lecz nie wyłącznie, z zobowiązań związanych z realizacją złożonych zamówień, realizacją należnych płatności, przestrzeganiem wymogów dotyczących ochrony danych, własności intelektualnej, poufności oraz odpowiedzialności.

11.4. Bez uprzedniej pisemnej zgody Producenta, Partner nie ma prawa przenieść na inny podmiot praw i obowiązków wynikających z niniejszej umowy.

11.5. Producent zastrzega sobie prawo rozwiązania niniejszej umowy ze skutkiem natychmiastowym z następujących powodów:

11.5.1. Braku współpracy handlowej, tj. braku zamówień od Partnera w okresie 12 miesięcy od podpisania umowy, co jest równoznaczne z automatycznym rozwiązaniem Umowy Współpracy.

11.5.2. Zaleganie Partnera z zapłatą należności na rzecz Producenta w dacie ich wymagalności, o ile wcześniej nie uzgodniono na piśmie inaczej;

11.5.3. W przypadku naruszenia przez Partnera Handlowego postanowień niniejszej Umowy, tj. działanie w sposób, który, według uzasadnionej opinii G DATA, jest dla G DATA Software lub Programu Partnerskiego szkodliwy, w tym w szczególności, lecz nie wyłącznie, poprzez przekazanie osobom trzecim informacji o cenach, szczegółów specyfikacji, wsparcia technicznego i innych

informacji udostępnionych kontrahentowi za pośrednictwem Portalu Partnerskiego lub w inny sposób. W szczególności naruszenie przez Partnera postanowień zawartych w pkt. 7.2, 8 i 9 niniejszej umowy uzasadnia rozwiązanie umowy przez Producenta.

11.5.4. Działania Partnera przynoszące straty finansowe lub godzące w dobre imię i wizerunek Producenta i podważające zaufanie Klientów.

11.5.5. Postawienia firmy Partnera w stan likwidacji, upadłości lub zawieszenia prowadzonej działalności.

12. Postanowienia końcowe.

12.1. Z dniem podpisania niniejszej Umowy tracą ważność wszystkie dotychczasowe ustalenia, umowy i pisemne porozumienia dotyczące dotychczasowej współpracy handlowej między Stronami.

12.2. Wszelkie zmiany niniejszej Umowy wymagają formy pisemnej, pod rygorem nieważności. Przy zmianie tylko niektórych ustaleń, wszystkie pozostałe ustalenia pozostają aktualne. Unieważnione postanowienie powinno być zastąpione innym, aktualnym postanowieniem o zbliżonym celu gospodarczym.

12.3. W sprawach szczegółowo nie uregulowanych niniejszą Umową mają zastosowanie postanowienia Regulaminu korzystania z systemu sprzedaży licencji elektronicznych w ramach Programu Partnerskiego G DATA dostępne w aktualnej wersji na https://partners.gdata.pl (załącznik nr 3), a następnie odpowiednie przepisy Kodeksu Cywilnego. Partner oświadcza, iż przed podpisaniem niniejszej Umowy zapoznał się z w/w postanowieniami, które stanowią integralną część niniejszej Umowy i akceptuje je.

12.4. Sądem właściwym do rozpoznawania sporów pomiędzy Stronami, związanych z niniejszą Umową, jest sąd właściwy rzeczowo ze względu na siedzibę Producenta.

12.5. Niniejszą Umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze Stron.

12.6. Integralną część Umowy stanowią Załączniki:

12.6.1. Ogólne warunki handlowe w ramach Programu Partnerskiego (załącznik nr 1).

12.6.2. Umowa Licencyjna na Subskrypcję Oprogramowania NFR (Not For Resale) (załącznik nr 2).

12.6.3. Regulamin korzystania z systemu sprzedaży licencji elektronicznych w ramach Programu Partnerskiego (załącznik nr 3).

Tabela nr 1

Osoby upoważnione do kontaktu po stronie Partnera

	Imię i nazwisko	Adres e-mail	Numer telefonu
W sprawach handlowych	WOJCIECH BOBAK	biuro@r-sec.pl	883037627
W sprawach technicznych (integracja API)	WOJCIECH BOBAK	biuro@r-sec.pl	883037627
W sprawie Portalu Partnerskiego G DATA	WOJCIECH BOBAK	biuro@r-sec.pl	883037627
W sprawie szkolenia	WOJCIECH BOBAK	biuro@r-sec.pl	883037627
Ilość osób, które będą uczestniczyły w szkoleniu			
Orientacyjna ilość gniazd			

Preferowany system do zarządzania siecią (Net47,LMS, inny, jaki?)	
Ilość Biur Obsługi Klienta	
Adres e-mail do przesyłania faktur w formie elektronicznej	biuro@r-sec.pl

Załącznik nr 1 do Umowy Współpracy Partnerskiej

Ogólne warunki handlowe w ramach Współpracy Partnerskiej

1. Grupy produktowe i warunki rabatowe

1.1. Grupy produktowe: rozwiązania ochrony antywirusowej G DATA Software aktualne na dzień zawarcia umowy:

- Grupa Produktowa 1 (Business):
- G DATA ANTIVIRUS BUSINESS
- G DATA ANTIVIRUS BUSINESS + EXCHANGE MAIL SECURITY
- G DATA CLIENT SECURITY BUSINESS
- G DATA CLIENT SECURITY BUSINESS + EXCHANGE MAIL SECURITY
- G DATA ENDPOINT PROTECTION BUSINESS
- G DATA ENDPOINT PROTECTION BUSINESS + EXCHANGE MAIL SECURITY
- G DATA MAILSECURITY
- G DATA ANTIVIRUS licencje wielostanowiskowe od 5PC
- G DATA INTERNET SECURITY licencje wielostanowiskowe od 5PC
- G DATA TOTAL SECURITY Licencje wielostanowiskowe od 5PC
- G DATA MOBILE SECURITY for ANDROID Licencje wielostanowiskowe od 5DEV
- G DATA ANTIVIRUS for MAC Licencje wielostanowiskowe od 5PC

1.2. Grupa Produktowa 2 (Consumer):

- G DATA ANTIVIRUS do 5PC włącznie
- G DATA INTERNET SECURITY do 5P C włącznie
- G DATA TOTAL SECURITY do 5PC włącznie
- G DATA MOBILE SECURITY for ANDROID do 5DEV włącznie
- G DATA ANTIVIRUS for MAC do 5PC włącznie
- G DATA VPN do 10DEV
- G DATA ID Protection

	Wysokość rabatu
Rabat zakupowy[1] na produkty z grupy 1 (Business)	wycena indywidualna
Rabat zakupowy[1] na produkty z grupy 2 (Consumer)	do 45 %

Rabat zakupowy[2] na kontynuacje licencji produktów grupy 1 (Business)	wycena indywidualna
Rabat zakupowy[2] na kontynuacje licencji produktów grupy 2 (Consumer)	do 50 %

[1] Nowa sprzedaż - dotyczy zakupu nowych licencji oprogramowania Producenta dla osób nie posiadających aktywnej licencji. [2] Kontynuacja licencji - dotyczy zakupu kontynuacji licencji dla użytkowników już posiadających aktywną licencję.

2. Ceny i terminy płatności

2.1. Zamówienia będą dokonywane na podstawie cenników Produktów obowiązujących w dniu złożenia zamówienia przez Partnera handlowego. Aktualnie obowiązujący cennik jest dostępny na stronie https://partners.gdata.pl

2.2. Producent zastrzega sobie prawo do zmiany cennika co najmniej raz w roku kalendarzowym, co będzie komunikowane Partnerom drogą elektroniczną. Zmiana cennika może być podstawą do wypowiedzenia umowy przez Partnera. Brak wypowiedzenia umowy w terminie 14 dni od dnia zawiadomienia o nowym cenniku uznawane jest za akceptację nowych warunków cenowych.

2.3. Przy każdej dostawie Producent wystawi fakturę VAT odpowiadającą dokumentowi dostawy.

2.4. Strony upoważniają się wzajemnie do wystawiania faktur VAT bez podpisu swojego upoważnionego przedstawiciela.

2.5. Kupujący zobowiązany jest do zapłaty ceny sprzedaży za zamówione produkty w terminie płatności zgodnym z ustalonymi warunkami zakupowymi.

2.6. Strony ustalają termin płatności ceny sprzedaży na poziomie 14 dni kalendarzowych licząc od dnia wystawienia faktury VAT. Strony postanawiają, że do czasu uregulowania całości dotychczasowego zadłużenia Kupujący nie jest uprawniony do dokonywania dalszych zamówień. Niniejsze postanowienie nie wyłącza ani nie ogranicza w żadnym zakresie przepisów prawa odnoszących się do naliczania odsetek ustawowych za opóźnienie.

2.7. Sprzedający zastrzega sobie prawo własności do produktów będących podmiotem sprzedaży do dnia uregulowania całości ceny sprzedaży wraz z ewentualnymi należnościami ubocznymi.

3. Dostawa towaru

3.1. Zamówione produkty wysyłane są elektronicznie oraz opcjonalnie za pośrednictwem firmy kurierskiej lub Poczty Polskiej.

3.2. Koszt przesyłki pokrywa Producent jeśli wartość zamówienia netto przekracza wartość 250,00 PLN netto. Jeśli wartość zamówienia jest niższa niż 250,00 PLN netto, koszt dostawy pokrywa Partner Handlowy. W przypadku dostaw licencji elektronicznych (ESD) koszty przesyłki nie dotyczą.

3.3. Producent zastrzega sobie prawo własności Produktów będących przedmiotem handlu do chwili całkowitej zapłaty należności przez Partnera.

4. Zamówienia

4.1. Podstawą do realizacji transakcji jest zamówienie pisemne poprzez e-mail złożone przez Partnera Handlowego do Producenta. W przypadku dostępu Partnera do elektronicznego systemu zamówień licencji G DATA poprzez Portal Partnerski, podstawą realizacji zamówienia jest jego wprowadzenie na Portalu .

4.2. Producent zobowiązuje się zapewnić realizację zamówienia w terminie do 7 dni roboczych od daty jego otrzymania. W przypadku dostępu Partnera do elektronicznego systemu zamówień licencji G DATA, realizacja zamówień odbywa się niezwłocznie.

4.3. Otrzymanie przez Producenta pisemnego zamówienia jest prawnym zobowiązaniem Stron do realizacji transakcji.

Załącznik nr 2 do Umowy Współpracy Partnerskiej

Umowa Licencyjna na Subskrypcję Oprogramowania NFR (**N**ot **F**or **R**esale)

1. Przedmiot Umowy Licencyjnej

1.1. G DATA NFR jest pakietem oprogramowania zawierającym Produkty Producenta, przeznaczonym dla Partnerów Handlowych, którzy podpisali Umowę Współpracy Partnerskiej z G DATA Software Sp. z o. o.

2. Licencjonowanie

2.1. Pakiet zawiera Produkty „Nie do odsprzedaży" (NFR – Not For Resale), które nie mogą być odsprzedawane, zbywane, przenoszone na osoby trzecie ani instalowane u klienta końcowego.

2.2. Pakiet obejmuje licencję na korzystanie z określonej liczby autoryzowanych kopii Produktów, wskazanych w wykazie Licencji na Produkt G DATA NFR, przeznaczonych wyłącznie do użytku wewnętrznego na komputerach wykorzystywanych w prowadzonej działalności Partnera oraz testowania, szkolenia, prezentacji w ramach prowadzonej przez Partnera Handlowego działalności gospodarczej.

2.3. Używanie Produktów z pakietu NFR podlega również postanowieniom Umowy Licencyjnej dla Końcowego Użytkownika dotyczącej poszczególnych Produktów, wyświetlanej na ekranie podczas instalacji Produktu.

2.4. Warunkiem korzystania z licencji G DATA NFR jest posiadanie aktywnej Umowy Współpracy z G DATA, uiszczenie jednorazowej opłaty subskrypcyjnej w wysokości 1 zł oraz złożenie zamówienia na Produkty znajdujące się ofercie Producenta. G DATA NFR jest wysyłany wraz z pierwszym zamówieniem po podpisaniu umowy współpracy.

2.5. Partner Handlowy może posiadać 1 (jedną) z poniższych Subskrypcji G DATA NFR**.**

3. Wykaz Licencji na Produkt G DATA NFR

Nazwa produktu	**Liczba stanowisk komputerowych w prowadzonej działalności Partnera**
G DATA TOTAL SECURITY	do 25
G DATA ENDPOINT PROTECTION	do 25
G DATA MOBILE SECURITY FOR ANDROID	do 25

4. Postanowienia końcowe

4.1. G DATA zastrzega sobie prawo do zmiany Produktów lub liczby autoryzowanych Licencji na Produkt NFR.

4.2. Licencje G DATA NFR będą aktywne tak długo jak długo strony obowiązuje ważna Umowy Współpracy. Licencje NFR nie wymagają dodatkowych opłat licencyjnych. W przypadku braku aktywności handlowej partnera, Producent powiadomi Partnera o zamiarze wyłączenia subskrypcji na aktualizację baz sygnatur.

4.3. Niezależnie od punktu 4.2 powyżej Subskrypcja na licencje NFR wygasa najpóźniej wraz z zakończeniem Umowy Współpracy. W przypadku wygaśnięcia lub rozwiązania umowy, licencje NFR przeznaczone dotychczas dla Partnera Handlowego zostaną wyłączone. Nieaktywny dotychczas handlowo partner ma możliwość zamiany licencji ochronnych z licencji NFR na komercyjne, odpłatne licencje, które po zakończeniu współpracy będzie wykorzystywać.

Załącznik nr 3 do Umowy Współpracy Partnerskiej

Regulamin korzystania z systemu sprzedaży licencji elektronicznych w ramach Programu Partnerskiego G DATA

1. Zasady ogólne

1.1. Niniejszy regulamin określa zasady użytkowania Systemu Sprzedaży Internetowej oraz sprzedaży towarów przez G DATA Software Sp. z o.o. za pośrednictwem Internetu zgodnie z ofertą handlową dostępną na stronie WWW pod adresem: https://partner.gdata.pl

1.2. Ilekroć w regulaminie mowa jest o:

1.2.1. DOSTAWCA - należy przez to rozumieć spółkę G DATA Software Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinku,

1.2.2. PARTNER - należy przez to rozumieć podmiot, który podpisał z G DATA Software Sp. z o.o.. UMOWĘ WSPÓŁPRACY PARTNERSKIEJ, 1.2.3. SYSTEM Sprzedaży Internetowej lub PORTAL PARTNERSKI - należy przez to rozumieć system sprzedaży elektronicznej produktów G DATA za pośrednictwem internetowego Portalu Partnerskiego,

1.2.4. UŻYTKOWNIK / Partner - należy przez to rozumieć osobę posiadającą prawo do korzystania z SYSTEMU,

1.2.5. DOSTĘP DO SYSTEMU - należy przez to rozumieć prawo dostępu do serwisu zgodnie z wybranymi dla danego użytkownika uprawnieniami.

2. Prawo dostępu do systemu

2.1. Pełny dostęp do SYSTEMU może być przyznany PARTNEROWI wyłącznie w trakcie obowiązywania Umowy Partnerskiej.

2.2. Z chwilą rozwiązania Umowy Partnerskiej następuje utrata prawa dostępu do SYSTEMU.

2.3. Na wniosek PARTNERA złożony drogą internetową na formularzu opracowanym przez DOSTAWCĘ, DOSTAWCA przyznaje wskazanym osobom DOSTĘP DO SYSTEMU ze statusem „Użytkownik Administrujący", podając szczegółowo zakres dostępu. Adres mailowy, na który będą wysyłane dane do logowania musi być imienny.

2.4. Przyznając dostęp DOSTAWCA przydziela nowemu UŻYTKOWNIKOWI login i hasło.

2.5. PARTNER ponosi odpowiedzialność za wykorzystanie loginu i hasła przyznanego UŻYTKOWNIKOWI.

2.6. Złożenie wniosku o przyznanie DOSTĘPU DO SYSTEMU przez PARTNERA stanowi akceptację treści niniejszego regulaminu.

2.7. PARTNER ma prawo do posiadania więcej niż jednego UŻYTKOWNIKA. Adresy mailowe użytkowników, na który będą wysyłane dane do logowania, muszą być imienne.

2.8. Wszyscy UŻYTKOWNICY otrzymują dostęp bazowy, umożliwiający przeglądanie oferty DOSTAWCY w postaci indywidualnego cennika na licencje G DATA Software Sp. z o.o.. Przydzielone Użytkownikowi uprawnienia dają mu prawo składania zamówień w imieniu PARTNERA oraz prawo do otrzymywania faktur drogą elektroniczną pomiędzy PARTNEREM i DOSTAWCĄ.

2.9. DOSTAWCA zastrzega sobie prawo odmowy przydzielenia lub czasowego wstrzymania DOSTĘPU DO SYSTEMU bez podania przyczyn. W takim przypadku realizacja zamówień odbywa się tradycyjnie, drogą mailową lub przez kontakt telefoniczny z działem handlowym.

2.10. UŻYTKOWNIK jest traktowany jako osoba upoważniona do działania w imieniu PARTNERA bez konieczności okazywania jakichkolwiek pełnomocnictw w zakresie przyznanego dostępu.

2.11. DOSTAWCA powiadomi PARTNERA o każdej zmianie w zakresie DOSTĘPU DO SYSTEMU.

2.12. PARTNER ponosi pełną odpowiedzialność za działania każdego UŻYTKOWNIKA i dlatego na nim spoczywa obowiązek poinformowania na piśmie DOSTAWCY o cofnięciu lub ograniczeniu zakresu dostępu do SYSTEMU lub o nieprawidłowościach występujących w zawiadomieniu otrzymanym w myśl postanowień pkt. 2.11.

2.13. PARTNER ponosi pełną odpowiedzialność za skutki akceptacji adresów wysyłkowych przez osobę administrującą lub inną osobę, która otrzymała takie uprawnienia.

2.14. Zmiana dostępu zgłoszona przez PARTNERA jest skuteczna wobec DOSTAWCY od następnego dnia roboczego po otrzymaniu zgłoszonej zmiany.

2.15. PARTNER ponosi odpowiedzialność za zamówienia, które zostały złożone przez UŻYTKOWNIKA, nawet jeżeli nie zostały one jeszcze zrealizowane.

2.16. DOSTAWCA ma prawo zabrać lub wstrzymać DOSTĘP DO SYSTEMU wszystkim UŻYTKOWNIKOM PARTNERA, który nie dokonał żadnego zakupu u DOSTAWCY w okresie minionych 90 dni.

2.17. Wykrycie w SYSTEMIE działania programu dokonującego automatycznej akwizycji danych będzie skutkowało natychmiastowym zlikwidowaniem wszystkich kont UŻYTKOWNIKÓW PARTNERA, który w ten właśnie sposób pozyskuje informacje. G DATA Software zastrzega sobie prawo rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym.

3. Zamówienia

3.1. STRONY ustalają, że zamówienia składane drogą internetową w SYSTEMIE nie wymagają potwierdzenia przez PARTNERA w innej formie i są traktowane jak złożone w formie pisemnej.

3.2. DOSTAWCY przysługuje jednak prawo zweryfikowania zamówienia i odmowy jego realizacji bez podania przyczyn.

3.3. Wszystkie ceny prezentowane w SYSTEMIE są cenami netto, nie zawierającymi podatku VAT.

3.4. Złożenie zamówienia w SYSTEMIE oznacza akceptację przez UŻYTKOWNIKA niniejszego regulaminu dotyczącego zamawianych produktów dostępnych na stronie https://partners.gdata.pl.

3.5. Przedstawione w SYSTEMIE dane techniczne produktów mają charakter informacyjny i nie stanowią oferty w rozumieniu przepisów Kodeksu Cywilnego oraz Ustawy z dnia 27 lipca 2002 o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie Kodeksu Cywilnego (niezgodność towaru z umową).

4. Tajemnica handlowa

4.1. Dane o cenach oraz dostępności produktów oferowanych przez DOSTAWCĘ w SYSTEMIE przeznaczone są wyłącznie dla PARTNERA i wyłącznie dla celów związanych z zakupem produktów od DOSTAWCY.

4.2. PARTNER oraz żaden z jego UŻYTKOWNIKÓW nie może przekazywać osobom trzecim danych, o których mowa w pkt. 2, jak również nie może ich wykorzystywać lub przetwarzać dla innych celów niż związanych z zakupem towarów od DOSTAWCY.

4.3. W wypadku naruszenia powyższego zakazu DOSTAWCA może odebrać PARTNEROWI dostęp do SYSTEMU.

5. Zasady końcowe

W sprawach nieuregulowanych mają zastosowanie postanowienia Umowy Partnerskiej.

Umowa Marketingowa do Umowy o Współpracy Partnerskiej nr 20/02/2025

1. Postanowienia ogólne

1.1. Program Partnerski G DATA ma na celu promocję marki G DATA Software i jest przeznaczony dla Partnerów Handlowych, sprzedających programy komputerowe G DATA Software.

2. Poziomy partnerstwa oraz korzyści z uczestnictwa w Programie Partnerskim G DATA

2.1. Wraz z podpisaniem niniejszej umowy partnerskiej Partner Handlowy otrzymuje dostęp do portalu internetowego G DATA Partner Program.

2.2. W ramach Programu Partnerskiego kontrahent zostaje skierowany do specjalnego Portalu internetowego („Portalu"), za pomocą którego uzyskuje dostęp do witryny internetowej, tj. systemu pozwalającego na składanie i procesowanie zamówień na Produkty w wersji online (ESD). G DATA Software będzie zarządzać wzajemnymi stosunkami z kontrahentem za pośrednictwem internetowego Portalu Partnerskiego. Kontrahent będzie odpowiedzialny za zachowanie w poufności udostępnionego mu hasła lub kodu. Kontrahent nie udzieli dostępu do Portalu żadnej osobie trzeciej. Niniejsza Umowa wraz ze specyfikacją Produktów oraz cenami przedstawionymi w Portalu zawierającego warunki i zasady funkcjonowania rabatów oferowanych przez G DATA Partnerom, stanowią całość stosunków umownych między kontrahentem i G DATA Software w odniesieniu do zamawianych Produktów. Poprzez złożenie wniosku o uzyskanie statusu Partnera, kontrahent wyraża zgodę na to, iż jego dane (np. firma, adres, numer telefonu, adres strony internetowej, status partnerski, dziedziny działalności handlowej, dane osób do kontaktów) mogą zostać publicznie udostępnione poprzez strony internetowe https://www.gdata.pl/gdzie-kupic-antywirusy klientom końcowym poszukującym odsprzedawcy produktów G DATA.

2.3. Partner Handlowy po odbyciu szkoleń certyfikacyjnych G DATA oraz zgodnie z profilem prowadzonej przez siebie działalności zostanie zakwalifikowany przez dział handlowy G DATA na odpowiedni poziom partnerstwa: Silver, Gold lub Platinum Partner.

2.4. Partner zobowiązuje się do odbywania oraz odświeżania szkoleń certyfikacyjnych G DATA przewidzianych przez Producenta przynajmniej raz w roku kalendarzowym. W przypadku braku udziału Partnera w obowiązkowych szkoleniach certyfikacyjnych Producent zastrzega sobie możliwość obniżenia poziomu partnerskiego względnie wypowiedzenia umowy współpracy na jednym z powyższych poziomów i pozostawieniem Partnera na niezobowiązującym poziomie Reseller.

2.5. Partner G DATA ma możliwość odbywania dalszych szkoleń technicznych na poziomach bardziej zaawansowanych i rozszerzania swoich kwalifikacji w ramach umowy partnerskiej oraz oferty szkoleniowej Producenta.

2.6. Zestawienie oferowanych przez producenta poziomów partnerstwa znajduje się na stronie internetowej https://partners.gdata.pl

2.7. Wymagania dotyczące poszczególnych poziomów partnerstwa

	Platinum	Gold	Silver
Oczekiwany kwartalny poziom obrotów (netto)	10 000 PLN	5 000 PLN	2 500 PLN
Bonus* za wykonywanie obrotu kwartalnego	do 10%	do 8%	do 6%
w tym bonus* lojalnościowy (przyznawany po weryfikacji)	2%		
w tym bonus* szkoleniowy (przyznawany po weryfikacji)	2%		
Szkolenia certyfikacyjne	wymagane		

* Zasady i warunki uzyskania: czytaj punkt 3.

Dodatkowe korzyści	Platinium	Gold	Silver
Materiały reklamowe i promocyjne	tak		
Ochrona klienta końcowego (odnowienie)	tak		
Rezerwacja projektów handlowych (nowa sprzedaż)	tak		
G DATA Partner Pack (licencje NFR dla partnera)	tak		
Wsparcie handlowo-techniczne	tak		
Szkolenia handlowo-techniczne	tak		
Programy motywacyjne [1]	tak		

[1] Indywidualne ustalenia u opiekuna handlowego

3. Bonusy za osiągnięcie określonego poziomu obrotów

3.1. G DATA dostarcza Produkty swoim Partnerom handlowym. W celu m.in. zachęcenia kontrahentów do nabywania Produktów od Spółki, zwiększania ilości realizowanych dostaw dla kontrahentów, jak również polepszenia wzajemnych relacji handlowych, G DATA Software Spółka z o.o. udziela kontrahentom bonusy w związku z osiągnięciem przez Partnerów w danym okresie rozliczeniowym określonego poziomu obrotów na wybranych Produktach Spółki. Bonusy udzielane są przez Producenta na podstawie umowy marketingowej do Umowy o Współpracy Partnerskiej, a ich wysokość uzależniona jest od obrotów netto, które strony umowy realizują ze sobą w kwartalnym okresie rozliczeniowym. Producent zastrzega sobie prawo do zawarcia umowy marketingowej tylko z wybranym kontrahentem, który spełnia dla Producenta określone kryteria i jest uprawniony do otrzymania przedmiotowego bonusu.

3.2. Jednym z bonusów udzielanych przez G DATA Software Spółka z o.o. swoim Partnerom, są bonusy za osiągnięcie określonego poziomu obrotów kwartalnych.

3.3. Wypłata środków z tytułu bonusów przez Producenta dla Partnera w ustalonym w umowie okresie, powoduje obniżenie wartości faktur z tytułu dokonanych w tym okresie dostaw towarów i stanowi rabat obniżający wartość konkretnych dostaw udokumentowanych poszczególnymi fakturami - zgodnie z Art. 29a ust 7 i 10 ustawy o VAT. Kwoty, o które korygowane są faktury sprzedaży będą w ramach rozliczania bonusu od obrotów kwartalnych udokumentowane przez Producenta fakturą korygującą. Producent wystawi Partnerowi fakturę korygującą do wszystkich faktur wystawionych na rzecz jednego kontrahenta z danego kwartału kalendarzowego objętego rozliczeniem bonusu. W ramach bonusu występują i przyznawane są uznaniowo po weryfikacji przeprowadzonej przez G DATA:

3.3.1. prowadzenie sprzedaży wyłącznie oprogramowania G DATA w punktach handlowych oraz na platformach internetowych partnerów handlowych wyłącznie pod marką G DATA (bonus lojalnościowy).

3.3.2. odbyciu przez partnera szkolenia handlowo-technicznego dedykowanego rozwiązaniom ochrony G DATA i uzyskanie odpowiedniego certyfikatu (bonus szkoleniowy). Konieczność odbycia szkolenia handlowo-technicznego dedykowanego oprogramowaniu G DATA Software ma na celu zwiększenie umiejętności sprzedażowych partnerów handlowych Spółki, poprzez zapoznanie ich z właściwościami technicznymi produktów G DATA i skutecznymi technikami ich sprzedaży.

3.4. Aby otrzymać wynagrodzenie za wykonanie powyższych świadczeń w formie bonusu za obroty i/lub bonusów dodatkowych, partnerzy handlowi zobowiązują się do terminowego regulowania zobowiązań płatniczych wobec Spółki G DATA Software (z maksymalnym odchyleniem 3 dni). Zaleganie z płatnościami dyskwalifikuje Partnera od możliwości uzyskania bonusu.

3.5. Partner handlowy w ramach porozumienia bonusowego zobowiązuję się m.in. do wykonania następujących działań:

3.5.1. umieszczenie na stronie Partnera graficznego znaku określającego poziom Partnera w Programie Partnerskim

3.5.2. umieszczenie informacji dotyczącej produktów Producenta na stronie internetowej Partnera (wizualizacja graficzna oprogramowania Producenta oraz umieszczenie informacji opisującej dane oprogramowanie będące w ofercie handlowej Partnera).

3.5.3. umieszczenie na stronie Partnera logo Producenta

3.5.4. umieszczenie logo i produktów Producenta w tworzonych przez Partnera materiałach marketingowych.

3.5.5. Producent zastrzega, iż materiały zarówno graficzne jak i tekstowe umieszczane na stronie Partnera muszą być dostarczone przez Producenta.

3.6. Partner jest zobowiązany do umieszczenia informacji o bieżącej ofercie G DATA na swojej stronie www oraz do stałej aktualizacji tych materiałów. Producent poinformuje Partnera handlowego o zmianach w ofercie poprzez stronę https://partners.gdata.pl

3.7. Wartość bonusu jest kalkulowana jako procent od wartości zakupów oprogramowania marki G DATA, dokonanych przez partnerów handlowych w kwartalnym okresie rozliczeniowym.

3.8. Bonusy są naliczane po zakończeniu okresu rozliczeniowego (kwartału), w którym dokonane zostały dostawy oprogramowania będące podstawą naliczenia bonusów. Rozliczone bonusy podlegają realizacji i nie przechodzą na kolejne kwartały (patrz również punkt 3.11.) .

3.9. Jeśli czas udziału Partnera w Programie Partnerskim jest krótszy niż rok, rozliczenie jest proporcjonalne do czasu jego uczestnictwa. Przy czym minimalny okres uczestnictwa brany pod uwagę to kwartał kalendarzowy.

3.10. W przypadku ustania udziału Partnera w Programie Partnerskim G DATA (brak zamówień, wypowiedzenie umowy ze strony partnera lub wypowiedzenie umowy ze strony Producenta środki finansowe z tytułu bonusów, zgromadzone a nie wypłacone przepadają.

3.11. Przystąpienie do programu bonusowego jest dobrowolne i wymaga pisemnego zadeklarowania takiej woli przez Partnera.

3.12. Wypłata Partnerowi bonusu kwartalnego, o którym mowa w pkt. 3.1., w trybie określonym w pkt. 3.3., powoduje, iż Partner nie będzie miał prawa zwrócić Producentowi towaru kupionego w okresie, za który otrzymał wypłatę bonusu kwartalnego.

4. Prawo do oznakowania, poziom partnerstwa, warunki współpracy.

4.1. Partner w okresie trwania umowy jest uprawniony do używania nazewnictwa poziomu partnerstwa „(Silver, Gold lub Platinum) Partner G DATA" oraz wykorzystywania w obrocie gospodarczym znaków towarowych oraz Logo Producenta G DATA, pod warunkiem odbycia i odświeżania szkoleń techniczno-produktowych wymaganych osobno dla każdego poziomu partnerstwa określonych w punkcie nr 5 niniejszej umowy.

4.2. Partner jest zobowiązany do umieszczenia aktualnego Logo poziomu partnerskiego na swojej stronie internetowej w prowadzonej przez Partnera działalności handlowej.

4.3. Strony umowy ustalają poziom partnerstwa w oparciu o dotychczasowe wyniki obrotowe oraz aktualne warunki współpracy w ramach Programu Partnerskiego G DATA Software zgodnie z punktem nr 2 niniejszej umowy.

4.4. Partner zobowiązuje się do regularnych zakupów produktów G DATA Software w kwotach odpowiadających przynajmniej kwartalnej wartości planów sprzedażowych zgodnych z deklarowanym poziomem partnerstwa, określonych w punkcie nr 2 niniejszej umowy, w celu ich dalszej odsprzedaży.

4.5. Poziom Partnerstwa jest zasadniczo ustalany raz na rok kalendarzowy, ale może zostać zmieniony kwartalnie.

4.6. Producent w okresie kwartalnym oraz rocznym będzie weryfikować obroty generowane przez Partnera. W przypadku nieosiągania względnie przekroczenia przez Partnera obrotów wymaganych dla danego poziomu partnerstwa, Producent będzie rewidować poziom partnerstwa kwartalnie.

5. Ścieżka certyfikacyjna

5.1. Partner Handlowy musi spełniać szczegółowe wymagania w zakresie kompetencji i zaangażowania przypisane do danego poziomu Partnerstwa. Stopień kompetencji i zaangażowania określany jest na podstawie certyfikatów zdobytych przez Partnera Handlowego. Wykaz certyfikatów przedstawiony jest w poniższej tabeli:

Tytuł certyfikatu	Platinum Partner	Gold Partner	Silver Partner
Sales Associate	1	1	1
Sales Professional	1	1	-
Technical Consultant	1	-	-
Liczba ogółem	3	2	1

5.2. Certyfikaty przyznawane są po odbyciu szkolenia oraz pozytywnym wyniku testu. Certyfikat wystawiany jest imiennie na uczestnika szkolenia.

5.3. Szkolenia certyfikacyjne organizowane przez Producenta dla Partnerów Handlowych i ich pracowników są bezpłatne.

5.4. Wartość certyfikatów jest stopniowana a przejście do wyższego certyfikatu jest możliwe dopiero po ukończeniu niższego stopnia certyfikacji. Ścieżkę certyfikacji przedstawia poniższy schemat:



6. Warunki pozyskiwania kompetencji.

Poziom partnerski	Wymagania rekrutacyjne	Wymagania certyfikacyjne	Pozostałe warunki
G DATA Silver Partner	Wypełnienie i przesłanie formularza rejestracyjnego, Podpisanie i odesłanie umowy partnerskiej Uzyskanie przez jednego handlowca certyfikatu Sales Associate	Sales Associate (1)	Ekspozycja produktów G DATA Software (produkty Box)- jeśli są w ofercie Posiadanie i ekspozycja bieżących materiałów marketingowych Coroczne odnawianie certyfikatów Uzyskanie pozytywnej opinii tajemniczego klienta
G DATA Gold Partner	Wypełnienie i przesłanie formularza rejestracyjnego Podpisanie i odesłanie umowy partnerskiej Uzyskanie przez co najmniej jednego handlowca certyfikatów : Sales Associate i Sales Proffesional,	Sales Associate (1) Sales Proffesional (1)	Umieszczenie informacji o bieżącej ofercie G DATA na stronie www partnera– stała aktualizacja Coroczne odnawianie certyfikatów Uzyskanie pozytywnej opinii tajemniczego klienta
G DATA Platinum Partner	Wypełnienie i przesłanie formularza rejestracyjnego Podpisanie i odesłanie umowy partnerskiej Uzyskanie przez co najmniej jednego handlowca certyfikatów : Sales Proffesional i Technical Consultant	Sales Associate (1) Sales Proffesional (1) Technical Consultant (1)	Umieszczenie informacji o bieżącej ofercie G DATA na stronie www partnera– stała aktualizacja Coroczne odnawianie certyfikatów Uzyskanie pozytywnej opinii tajemniczego klienta

7. Tajemniczy klient

7.1. W celu weryfikacji sposobu reprezentowania Producenta przez Partnera Handlowego jak i stosowania przez Partnera wiedzy pozyskanej w trakcie szkoleń organizowanych przez Producenta, Producent będzie korzystał z Tajemniczego klienta.

7.2. Tajemniczy klient jest to osoba lub osoby, które na zlecenie Producenta mają za zadanie ocenić Uczestnika w celu zwiększenia jego wiedzy, motywacji jak i poprawy umiejętności sprzedażowych.

7.3. Weryfikacja przez Tajemniczego Klienta nie jest zapowiadana a Partner nie jest informowany przed jej wykonaniem. Po zakończeniu weryfikacji Partner zostanie poinformowany drogą e-mailową o jej wynikach i wypływających z niej zaleceniach.

8. Postanowienia końcowe

G DATA zastrzega sobie prawo do dokonywania zmian w niniejszym załączniku.

.....	.....
Data	Data
.....	.....
G DATA Software	Partner

KARTA PODPISÓW

poświadczenie złożenia podpisów i pieczęci elektronicznych

Certyfikat dla dokumentu o Autenti ID: e65150a9-7198-4769-9dab-9b0cecf0b767
utworzonego: 2025-02-20 08:37 (GMT+01:00)

Dokument przekazany do podpisu przez G DATA Software sp. z o.o. backoffice@gdata.pl, został zabezpieczony pieczęcią elektroniczną Autenti przed wprowadzeniem nieautoryzowanych zmian.

2025-02-20 08:37 (GMT+01:00)

Piotr Klockiewicz
piotr.klockiewicz@gdata.pl

G DATA Software sp. z o.o.
NIP: 6731008232 | Dyrektor Handlowy / Członek Zarządu

Podpis elektroniczny zabezpieczony pieczęcią Autenti

Uwierzytelnienie: e-mail

Powód: Podpisanie dokumentu

Adres IP: 86.63.105.211

2025-02-20 09:53 (GMT+01:00)

WOJCIECH BOBAK
biuro@r-sec.pl

R-SEC WOJCIECH BOBAK
NIP: 7372133474 | reprezentant

Podpis elektroniczny zabezpieczony pieczęcią Autenti

Uwierzytelnienie: e-mail

Powód: Podpisanie dokumentu

Adres IP: 89.174.236.62

2025-02-20 12:23 (GMT+01:00)

Autentyczność oraz integralność podpisanego dokumentu przed wprowadzeniem nieautoryzowanych zmian została zabezpieczona pieczęcią elektroniczną Autenti.

2025-02-20 12:23 (GMT+01:00)

Niniejszy dokument stanowi poświadczenie wykonania usługi zaufania, w tym złożenia podpisów elektronicznych, zgodnie z zasadami opisanymi w Polityce.

Osoby podpisujące dokument złożyły podpisy elektroniczne zgodnie z zasadami opisanymi w Polityce Usług Zaufania Autenti dla podpisów elektronicznych Autenti oraz obsługi podpisywania dokumentów (dostępnej na: https://autenti.com/pl/regulaminy) oraz oświadczyły, że znają i akceptują treść podpisywanego dokumentu a także potwierdziły poprawność i prawdziwość danych służących do złożenia podpisu elektronicznego.

W ramach składania podpisów elektronicznych przeprowadzono uwierzytelnienie podpisujących.

Usługa została wykonana zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 910/2014 z dnia 23 lipca 2014 r. w sprawie identyfikacji elektronicznej i usług zaufania w odniesieniu do transakcji elektronicznych na rynku wewnętrznym oraz uchylające dyrektywę 1999/93/WE (Rozporządzenie eIDAS).

Karta podpisów stanowi poświadczenie Autenti w zakresie realizacji poszczególnych usług zaufania, zgodnie z zasadami ich świadczenia oraz definicjami zawartymi w Polityce.