

Voorwaarden Dienstverlening KPI Solutions

Aanvulling Partnervoorwaarden	2
O. Doel van de samenwerking	2
P. Samenwerking tussen Kompaan en KPI	2
Q. Honorarium en facturatie	3
R. White-labeldiensten	4
S. Partnerverkoop	5

Aanvulling Partnervoorwaarden

O. Doel van de samenwerking

1. Een overeenkomst kan ook een partnerovereenkomst bevatten. Deze kent twee vormen van samenwerking: white-labeldiensten en partnerverkoop. De opdrachtgever heet dan een **KPI Kompaan**. Een Kompaan kan beide vormen tegelijk gebruiken binnen dezelfde partnerovereenkomst.
2. De Kompaan gebruikt KPI om eigen diensten te verbeteren, uit te breiden of samen te werken. KPI vergroot via de Kompaan de verkoopkanalen van de diensten. Beide partijen hebben daar voordeel van.
3. De partnerovereenkomst maakt altijd deel uit van de overeenkomst tussen KPI en Kompaan. Deze hoort niet bij de overeenkomst met de eindklant. Deze overeenkomst tussen KPI en Kompaan geldt voor alle white-labelklanten en alle partnerverkoop.
4. De partnervoorwaarden gelden altijd samen met de Voorwaarden Dienstverlening KPI Solutions (A t/m N). Alle artikelen en documenten blijven van kracht, behalve als de partnerovereenkomst daarvan afwijkt. In artikel B1 komen de partnervoorwaarden tussen b. "Het opdrachtvoorstel" en c. "Voorwaarden Dienstverlening KPI Solutions".
5. De Kompaan krijgt een vergoeding voor de samenwerking. Deze vergoeding geldt tijdens de looptijd van de overeenkomst en daarna tot twaalf maanden na het einde van de samenwerking, zolang de eindklant diensten van KPI afneemt. KPI betaalt geen vergoeding als de eindklant al vóór de introductie door Kompaan bekend is bij KPI als prospect of klant.

P. Samenwerking tussen Kompaan en KPI

1. Kompaan vertegenwoordigt KPI niet en sluit geen overeenkomsten namens KPI. Kompaan is geen wederverkoper. Kompaan levert diensten voor eigen rekening en risico als white-label, of KPI levert de diensten direct via partnerverkoop.
2. KPI en Kompaan spreken op een professionele en eerlijke manier over elkaar. Zij doen niets wat het imago of de belangen van de ander schaadt. Zij geven juiste en volledige informatie over de samenwerking aan alle betrokkenen. KPI is niet aansprakelijk voor schade die ontstaat door handelingen of uitspraken van Kompaan tegenover derden.
3. Kompaan informeert KPI regelmatig over veelgevraagde pakketten in de markt. KPI gebruikt deze informatie om ontwikkelingen te prioriteren. Zo versnellen KPI en opdrachtgever samen de implementatie bij toekomstige eindklanten en versterken zij hun gezamenlijke aanbod.

4. Kompaan mag marketingmateriaal en presentaties van KPI gebruiken om de samenwerking te tonen. Wanneer Kompaan KPI als partner introduceert, past hij dit materiaal niet aan. Bij white-labeldiensten mag Kompaan algemene toelichtingen over datawarehousing, dataveiligheid en processen voor eigen risico hergebruiken in eigen marketingmateriaal over deze specifieke diensten. Kompaan gebruikt verder geen marketingmateriaal of presentaties van KPI voor white-labeldiensten. Voor zijn eigen diensten gebruikt Kompaan geen materiaal van KPI. Kompaan behoudt alle klantdocumentatie, data en methodieken die hij binnen de samenwerking ontwikkelt of gebruikt.

Q. Honorarium en facturatie

1. De partnerovereenkomst start bij ondertekening. De looptijd is zoals in de overeenkomst staat of anders één jaar. Na deze periode beoordelen KPI en Kompaan de samenwerking en besluiten zij of de overeenkomst doorloopt. Als zij niet verlengen, eindigt de overeenkomst automatisch. KPI en Kompaan streven naar een langdurige en herhaalde samenwerking.
2. KPI mag de partnerovereenkomst bij zwaarwegende redenen beëindigen, na overleg met de ander. Zwaarwegende redenen zijn onder andere ernstig tekortschieten in afspraken, verlies van vertrouwen of situaties waarin voortzetting niet redelijk is.
3. KPI geeft elk kwartaal aan Kompaan een overzicht van de omzet uit relevante white-labeldiensten en partnerverkoop. Over de omzet beschreven in R2 en S2 betaalt KPI een afgesproken percentage aan Kompaan. Het percentage staat in de overeenkomst. Kompaan mag de relevante administratie inzien om de berekende vergoeding te controleren. Na overeenstemming stuurt Kompaan een factuur. KPI betaalt deze binnen 30 dagen na de factuurdatum.
4. Omzet is het totaal van betaalde facturen voor abonnementen, urencomponenten en fixedfee-componenten, exclusief btw. Bedragen die volgens artikel E7 niet tot het honorarium of de periodieke component horen, tellen niet mee. Volgens artikelen R2 en S2 kan de omzet worden beperkt tot bepaalde producten, diensten of onderdelen.

R. White-labeldiensten

1. Een klantrelatie kan onder de white-labeldiensten vallen. De Kompaan gebruikt dan de diensten van KPI om eigen eindklanten te bedienen. Dit wijkt af van artikel A4. De eindklant gebruikt de diensten en oplossingen alleen binnen de eigen organisatie. Gebruik buiten deze juridische structuur, zoals doorverkoop of licentiëring, blijft niet toegestaan. Voor elke eindklant maakt KPI een eigen omgeving aan. Het delen van licenties tussen eindklanten is niet toegestaan.
2. Bij white-labeldiensten betaalt Kompaan de afgesproken bedragen aan KPI. KPI betaalt elk kwartaal de partnerfee aan Kompaan terug. Als de afgesproken bedragen al prijsafspraken of kortingen bevatten, is de partnerfee meestal nul. De exacte afspraken staan in de partnerovereenkomst.
3. Beide partijen houden hun eigen klantrelaties. Kompaan kiest zelf welke klanten zij via white-labeldiensten onboardt. Kompaan houdt zich hierbij aan wet- en regelgeving, sancties en algemene ethische normen. KPI heeft geen directe relatie met de eindklant en neemt alleen contact op voor de overeengekomen dienstverlening. Bij white-labeldiensten voert Kompaan zelf de commerciële opvolging en de afgesproken dienstverlening uit. Na beëindiging van de overeenkomst blijven de klanten bij Kompaan. KPI benadert deze klanten gedurende twaalf maanden niet actief voor nieuwe commerciële voorstellen.
4. Kompaan voert werkzaamheden zelfstandig en voor eigen rekening en risico uit. Kompaan krijgt geen intellectuele eigendomsrechten op producten of diensten van KPI. SaaS-diensten gaan nooit over naar Kompaan. Kompaan blijft altijd verantwoordelijk voor betaling aan KPI, ook als de eindklant niet betaalt of de diensten niet gebruikt.
5. De Kompaan neemt de diensten van KPI af volgens deze overeenkomst. KPI heeft geen verplichtingen tegenover de eindklant en is alleen leverancier en tevens subverwerker van de Kompaan. KPI houdt zich alleen aan verplichtingen uit de eigen overeenkomst met Kompaan. Afspraken tussen de Kompaan en de eindklant binden KPI niet. De Kompaan belooft de eindklant niets dat verder gaat dan wat KPI levert, zoals reactietijd, oplostijd, contractduur of dienstverlening, tenzij de Kompaan dit zelf uitvoert of overneemt.
6. Bij white-labeldiensten neemt Kompaan KPI op als subverwerker in de verwerkersovereenkomst met de eindklant. De overeenkomst vermeldt dat de dataverwerker de producten en diensten van KPI Solutions B.V. gebruikt als subverwerker voor dataverwerking, dataopslag en aanverwante diensten.

5. Partnerverkoop

1. Een klantrelatie kan onder partnerverkoop vallen. In dat geval gebruikt de eindklant de diensten van KPI op basis van een eigen overeenkomst. De Kompaan is geen partij in de overeenkomst tussen KPI en de eindklant.
2. Bij partnerverkoop betaalt de eindklant de afgesproken bedragen aan KPI. KPI betaalt elk kwartaal de partnerfee aan Kompaan door. Kompaan ontvangt deze partnerfee als vergoeding voor het aanbrengen van de klantrelatie en voor de omzet die KPI bij deze klant behaalt. In de partnerovereenkomst staat welke omzet hieronder valt, zoals bepaalde producten, diensten of onderdelen.
3. KPI beslist zelf of een aangedragen eindklant wordt geaccepteerd. KPI is niet verplicht een voorgestelde eindklant te accepteren of diensten te blijven leveren. Wanneer KPI een klantrelatie beëindigt, vervalt de partnerfee.
4. Elke aangebrachte eindklant neemt de diensten van KPI af volgens een eigen overeenkomst. KPI bouwt en onderhoudt de relatie met de eindklant. KPI let erop dat de commerciële belangen van Kompaan niet worden geschaad en streeft naar samenwerking en synergie tussen de diensten van beide partijen. Bij partnerverkoop zorgt KPI voor de commerciële opvolging en de uitvoering van de afgesproken dienstverlening.
5. KPI voert de werkzaamheden zelfstandig en voor eigen rekening en risico uit. Kompaan en KPI stemmen de uitvoering samen af. De samenwerking, ook beëindiging daarvan, ligt uiteindelijk tussen de eindklant en KPI.