

# InformEtica Consulting

## Condizioni ai Partners

**Valid from 01.12.2016**

## Index

Prodotti Applicativi “con Licenza d’ Uso illimitata” .....	3
Condizioni per la rivendita di licenze software .....	3
Condizioni per i Canoni di Manutenzione per i prodotti Applicativi “con Licenza d’ Uso illimitata” .....	5
Tariffe Professionali .....	6
Specialisti di SAP Business One e/o prodotti del listino InformEtica Consulting .....	6
Demo presso cliente .....	6
Trasferta .....	6

## Prodotti Applicativi “con Licenza d’ Uso illimitata”

### Condizioni per la rivendita di licenze software

Sul valore del software di tutti i prodotti applicativi di InformEtica Consulting con Licenza d’uso illimitata (CPGOne, LPOne, CashOne, ForeCastOne) **viene riconosciuto al Partner uno sconto pari al 35% sul valore indicato nel listino in vigore.**

Tale regola costituisce la base della scontistica sui prodotti che viene di seguito esplicitata nell’ambito della InformEtica Partner Edge, regola che punta a “premiare” i partners che ottengono volumi di vendite significativi. Le regole applicate “ricalcano” molto da vicino le regole della SAP Partner Edge che tutti i partners SAP Business One conoscono applicandola quotidianamente da anni.

Ogni sei mesi solari (al 30/06 e al 31/12) si calcherà uno sconto valevole per i 6 mesi successivi che dipenderà dal fatturato di licenze da InformEtica al partner effettuato negli ultimi 12 mesi solari, come di seguito specificato :

Associate	Da	0	a	10k	=	35%
Silver	Da	10	a	25k	=	40%
Gold	Da	25k	a	50k	=	45%
Platinum	Da	50k	in	su	=	50%

Esempio : per opportunità segnalata nominalmente, condizione necessaria per l’ applicazione della Partner Edge, nel mese di Febbraio, si conteggerà il fatturato di licenze da InformEtica al Partner effettuato dal 01/01 dell’ anno precedente al 31/12 dell’ anno precedente e InformEtica confermerà con una formale offerta, col dettaglio di moduli e quantità, al partner la condizione di sconto di cui sopra in base ai conteggi effettuati con relativa data di validità dell’ offerta a “30 gg, max fine semestre”.

Ai fini dei conteggi ed in virtù dell’ importanza attualmente data da InformEtica ai “new names”, ogni singolo ordine di new name sarà conteggiato come fatturato di 1k nei conteggi di cui sopra, quindi per esempio 3 new names da 3k cadauno varranno 12k e non 9k ( $3*3 + 3 = 12$ ), facendo quindi “scattare” la partnership Silver anziché Associate.

**Special Bid “Rottamazione Vecchi Addons”** : condizioni particolari sono riservate a quei partners che intendono sostituire installazioni di altri Addons di produzione nell’ ottica di aiutare a “convertire le competenze dei partners” e “aiutare nella scelta i clienti che avessero già investito su altri prodotti”.

Per quanto riguarda “LPOne Terminal” **viene riconosciuto al Partner uno sconto pari al 10% sul valore indicato nel listino in vigore.**

Per quanto riguarda il modulo PPC della soluzione LPOne, vanno concordati specifici accordi per quanto attiene i servizi di consulenza e assistenza.

### **Condizione aggiuntiva per i Partner nel caso di rivendita di CPGOne e LPOne**

Al primo progetto firmato da parte di un partner, InformEtica Consulting fattura un pacchetto, denominato "Delivery Start Up", di 100 ore ad un prezzo forfetario di € 4.000 che sarà pagato con RiBa in 4 rate mensili di € 1.000 cadauna.

La logica è basata sul fatto che non è prevedibile pensare che un partner possa avviare un primo progetto in totale autonomia e quindi tale monte ore è nello spirito che venga "scalato" per qualsiasi attività che InformEtica Consulting eroghi al partner per :

- 1) Formazione su prodotto e logiche del settore di riferimento
- 2) Consulenza prestata a qualsiasi titolo al partner indipendentemente dal progetto
- 3) Attività di progetto prestate a qualsiasi titolo
- 4) Attività remota "on line" effettuata indipendentemente che si tratti di formazione, consulenza o attività di progetto

### **Additional condition for Partners in case of resale of LPOne**

On the first project signed by a partner, InformEtica Consulting usually bill package, called "Delivery Start Up", for 100 hours at a flat rate of € 6,000 to be paid in four monthly installments of € 1,500 each.

The logic is based on the fact that it is not likely to think that a partner can start a first project in total autonomy and thus the number of hours it is in the logic that is "scaled" to any activity that InformEtica Consulting delivers to the partner for:

- 1) Formation of product and logic of the reference sector
- 2) Consulting given any reason to partners regardless of project
- 3) Project activities provided in any capacity
- 4) Remote "online / remotely" performed regardless whether it's training, consulting or project activities

## Condizioni per i Canoni di Manutenzione per i prodotti Applicativi “con Licenza d’ Uso illimitata”

La manutenzione di tutti i prodotti InformEtica Consulting è pari al 20% del valore di listino delle licenze. Tale importo viene così suddiviso:

- 50% al Partner e 50% ad InformEtica Consulting nel caso in cui il Partner si faccia carico dell’assistenza di primo livello;
- 25% al Partner e 75% ad InformEtica Consulting nel caso in cui le chiamate del cliente vengano indirizzate direttamente ad InformEtica Consulting;

In ogni caso InformEtica Consulting emetterà fattura al Partner, che si rivarrà nei confronti del cliente finale. Il canone di manutenzione dovrà essere corrisposto, nei termini indicati, dal Partner ad InformEtica Consulting indipendentemente dall’avvenuto o meno pagamento da parte del cliente finale.

La fatturazione del primo canone è pari al numero di mesi “a fine anno solare” che decorrono da quello successivo alla data dell’ordine, poi la fatturazione sarà annuale, anticipata a Gennaio. A partire dal secondo anno l’importo del canone sarà variato sulla base della variazione dell’indice dei prezzi al consumo per le rivalutazioni monetarie nel periodo 1 dicembre-30 novembre immediatamente precedenti, come pubblicato sul sito ufficiale ISTAT, o, in mancanza, di analogo indice.

L’eventuale disdetta deve essere notificata dal Partner ad InformEtica Consulting entro il 30.09 di ogni anno, in forma scritta e a mezzo raccomandata, per essere operativa dall’anno successivo. Si puntualizza che il servizio di assistenza rimane attivo fino alla fine dell’anno di notifica. Nel caso in cui la disdetta dovesse essere comunicata oltre i limiti indicati, InformEtica Consulting si riserva la possibilità di fatturare comunque al Partner il canone relativo all’anno successivo.

Eventuali attività di help desk svolte da personale InformEtica Consulting e non coperte dal canone di manutenzione verranno fatturate al Partner secondo le tariffe orarie definite nel listino in vigore, detratte dello sconto riservato ai Partner (vedi capitoli successivi). Eventuali deroghe (es. fatturazione diretta nei confronti del cliente finale) potranno essere definite previo accordo tra le Parti.

## Tariffe Professionali

### Specialisti di SAP Business One e/o prodotti del listino InformEtica Consulting

Lo sconto previsto per attività svolte da personale InformEtica Consulting per conto di un Partner è pari al 20% rispetto al listino in vigore.

### Demo presso cliente

Per ogni singola dimostrazione richiesta da un partner, in deroga alle tariffe sopra indicate, viene applicata una tariffa forfetaria di 250,00 €, oltre a spese di trasferta come sotto indicato.

### Trasferta

Per ogni singola trasferta, sarà addebitato un importo a forfait calcolato sulla base delle seguenti regole :

- Rimborso KM, 0,5 al km
- Autostrada, da casello più vicino a sede InformEtica Consulting di partenza a casello più vicino alla sede della prestazione (andata e ritorno)
- Pranzo, 15 €
- Tempo Viaggio Stimato

A piè di lista sono comunque calcolati :

- Trasporti Pubblici
- Pernottamento
- Cena