

1. ANWENDBARE BESTIMMUNGEN

1.1 Zugang zum Success Catalog und Success Points

Success Points Packages sind nur für Kunden mit einer bestehenden Subscription für Success4U Professional verfügbar.

1.2 Verfügbarkeit von Success Points

1.2.1 Success Points können nur von Success Services Kunden innerhalb des Success Catalogs eingelöst werden. Success Points haben keinen Geldwert und können nicht gegen Bargeld oder Gutschriften eingelöst werden. Success Points können nicht verkauft, übertragen oder auf andere Weise verwendet werden, als es in diesen Service Terms erlaubt ist.

1.2.2 Success Points Packages sind eine jährliche Zuteilung von Success Points, die vom Kunden im laufenden Subscription Jahr eingelöst werden können (d.h. jeweils der zusammenhängende Zwölfmonatszeitraum, beginnend am Subscription Start Dates von Success4U Professional).

1.2.3 Success Points, die vom Kunden gemäß Ziffer 1.4.1 am Jahrestag des Subscription Start Dates von Success4U Professional nicht eingelöst wurden, verfallen und können nicht mehr eingelöst oder gemäß Ziffer 1.2.4. übertragen werden.

1.2.4 Während der Mindestlaufzeit einer Success Points Packages-Subscription kann der Kunde bis zu 30 % (dreißig Prozent) der Success Points, eines künftigen Subscription Jahres, übertragen¹. Um Success Points zu übertragen hat der Kunde eine Anfrage an seinen Customer Success Manager zu richten. Alle vom Kunden gemäß dieser Ziffer 0 übertragenen Success Points und welche vom Kunden bis nächsten Jahrestag des bestehenden Success4U Professional Subscription Start Dates nicht eingelöst wurden, verfallen und können nicht mehr eingelöst werden.

1.3 Success Points Owner

1.3.1 Der Kunde muss einen (1) Success Points Owner zuweisen. Nur ein Success Points Owner darf Success Points einlösen und damit verbundene Success Services beauftragen.

1.3.2 Um einen Success Points Owner zu wechseln, muss der Kunde eine schriftliche Anfrage an seinen Customer Success Manager senden.

1.4 Einlösung von Success Points

1.4.1 Um Success Points für Success Services einzulösen, kontaktiert der Success Points Owner seinen Customer Success Manager. Sobald Success Points für bestimmte Success Services eingelöst wurden, verzeichnet der Customer Success Manager die Einlösung in einer Unit4-Datenbank und schickt eine Aufzeichnung der Einlösung per E-Mail an den Success Points Owner. Das Guthaben der Customer Success Points ist auf Anfrage beim Customer Success Manager verfügbar.

1.4.2 Sobald Success Points gemäß der Ziffer 1.4.1 für bestimmte Success Services eingelöst wurden, kann der Kunde diese Success Points nicht mehr für andere Success Services einlösen.

1.4.3 Success Services werden ab und für den zwischen dem Success Points Owner und dem Customer Success Manager vereinbarten Zeitraum erbracht.

1.4.4 Sofern nicht anders mit Unit4 vereinbart, muss der Kunde die Success Services rechtzeitig beauftragen, damit Unit4 die Success Services innerhalb von drei (3) Monaten ab dem Datum, an dem die Success Points gem. Ziffer 1.4.1 eingelöst wurden, beginnen kann.

1.4.5 Wenn der Kunde solche Success Services nicht beauftragt oder Unit4 nicht begonnen hat, solche Success Services gemäß Ziffer 1.4.3 zu erbringen (und dies ist nicht direkt auf die Handlungen oder Versäumnisse von Unit4 zurückzuführen ist), verfallen die entsprechenden Success Points und können nicht für andere Success Services eingelöst oder gemäß Ziffer 1.2.4 übertragen werden.

1.4.6 Unit4 behält sich das Recht vor, seine Rate Card jederzeit zu aktualisieren. Sobald Success Points gemäß der Ziffer 1.4.1 eingelöst wurden, gilt die im Zeitpunkt der Einlösung gültige Rate Card für diese Leistungen. Für jede weitere Einlösung von Success Points gilt die zum Zeitpunkt dieser Einlösung gültige Rate Card.

2. DEFINITIONEN

Großgeschriebene Begriffe, die in diesen Servicebedingungen verwendet werden, aber nicht definiert sind, haben die Bedeutung, die diesen Begriffen in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Unit4 oder den Service Terms – Success Services – zugewiesen wurden.

Wort oder Phrase	Bedeutung
Customer Success Manager	Unit4-Vertreter, der mit dem Success Points Owner zusammenarbeitet, um Success Points zuzuweisen und einzulösen.
Rate Card	ein Dokument, das die Anzahl der Success Points angibt, die für jeden Success Service erforderlich sind.
Success4U Professional	Eine Subscription Leistung, wie nachfolgend beschrieben: www.unit4.com/terms .
Success Catalog	eine Sammlung von Success Services, verfügbar bei www.unit4.com/about-us/services/success4u/success-catalogs .
Success Points	Vorbezahlte Gutschriften, die im Austausch für Success Services eingelöst werden können.
Success Points Packages	Bündel von Success Points, die auf Basis einer wiederkehrenden Subscription angeboten werden.
Success Points Owner	Kundenvertreter, der für den Erwerb und die Verwaltung der Zuteilung und Einlösung von Success Points durch den Kunden, sowie für die Planung aller Success Services verantwortlich ist, die mit Success Points beansprucht werden können.

¹ Wenn der Kunde beispielsweise eine Mindestlaufzeit von drei (3) Jahren ab dem 1. Januar 2026 und eine jährliche Zuteilung von 100 Success Points hat, könnte er im ersten Subscription Jahr (1. Januar 2026 bis 31. Dezember 2026) bis zu 30 Success Points

zusätzlich einlösen, d.h. maximal 130 Success Points. Im zweiten Subscription Jahr (1. Januar 2027 bis 31. Dezember 2027) würden dann nur noch 70 Success Points zur Einlösung durch Kunden zur Verfügung stehen.