

1. GJELDENDE VILKÅR

1.1 Tilgang til Suksesskatalog og Suksesspoeng

Suksesspoengpakkene er kun tilgjengelige for Kunder med et eksisterende abonnement på Success4U Professional.

1.2 Tilgjengeligheten til Suksesspoeng

1.2.1 Suksesspoeng kan av kunden kun innløses for Suksessstjenester i Suksesskatalogen. Suksesspoeng har ingen pengeverdi og kan ikke innløses mot kontanter eller kreditt. Suksesspoeng kan ikke selges, overføres eller brukes på annen måte enn det som er tillatt i disse Tjenestevilkårene.

1.2.2 Suksesspoengpakker er en årlig tildeling av Suksesspoeng som kan innløses av Kunden i hvert abonnementsår av Avtalen (beregnet som hver påfølgende tolv månedersperiode i løpet av Avtalens Varighet, fra og med Startdato for Abonnementet for Success4U Professional).

1.2.3 Suksesspoeng som ikke er innløst av Kunden i samsvar med punkt 1.4.1 på årsdagen for abonnementsstartdatoen for Success4U Professional anses utløpt og kan ikke lenger innløses eller overføres i henhold til punkt 1.2.4.

1.2.4 I løpet av Minsteperioden for et abonnement på Suksesspoengpakker kan Kunden overføre opptil 30% (tretti prosent) av Suksesspoengene som gjelder et fremtidig abonnementsår.¹ For å overføre Suksesspoeng må Kunden sende en forespørsel til sin Kundesuksessansvarlig. Suksesspoeng som Kunden har fremført i henhold til dette punkt 0 og som ikke er innløst av Kunden på neste årsdag for Abonnementets Startdato til Kundens eksisterende Success4U Professional abonnement, vil utløpe og kan ikke lenger innløses.

1.3 Suksesspoengeier

1.3.1 Kunden må utpeke 1 (én) Suksesspoengeier. Kun Suksesspoengeieren har lov til å innløse Suksesspoeng og planlegge relaterte Suksessstjenester.

1.3.2 For å endre Suksesspoengseier skal Kunden sende en skriftlig forespørsel til sin Kundesuksessansvarlige.

1.4 Innløsning av Suksesspoeng

1.4.1 For å innløse Suksesspoeng for Suksessstjenester, skal Suksesspoengeieren kontakte sin Kundesuksessansvarlige. Når Suksesspoengene er innløst for spesifikke Suksessstjenester, vil den Kundesuksessansvarlige registrere innløsningen i en Unit4-database og sende en e-post med en oversikt over innløsningen til Suksesspoengeieren. Kundens saldo for Suksesspoeng er tilgjengelig på forespørsel fra Kundesuksessansvarlig.

1.4.2 Når Suksesspoengene er innløst for spesifikke Suksessstjenester i samsvar med punkt 1.4.1, kan Kunden ikke innløse disse Suksesspoengene for andre Suksessstjenester.

1.4.3 Suksessstjenestene vil starte og fortsette i den perioden som er avtalt mellom Suksesspoengeieren og Kundesuksessansvarlig.

1.4.4 Med mindre annet er avtalt med Unit4, må Kunden planlegge Suksessstjenestene med Unit4 slik at Unit4 kan starte leveransen av de aktuelle Suksessstjenestene innen tre (3) måneder fra datoen da Suksesspoengene ble innløst i samsvar med punkt 1.4.1.

1.4.5 Hvis Kunden ikke planlegger slike Suksessstjenester eller Unit4 ikke har begynt å levere slike Suksessstjenester i samsvar med punkt 1.4.3 (og dette ikke kan tilskrives Unit4s handlinger eller manglende handling), vil de relevante Suksesspoengene utløpe, og kan ikke innløses for andre Suksessstjenester eller overføres i henhold til punkt 1.2.4.

1.4.6 Unit4 forbeholder seg retten til å oppdatere Rate Card til enhver tid. Når Suksesspoeng innløses for Suksessstjenester i henhold til punkt 1.4.1 vil det Rate Card som gjelder ved innløsningen anvendes på disse Tjenestene. For enhver etterfølgende innløsning av Suksesspoeng, vil det Rate Card som gjelder ved tidspunktet for den aktuelle innløsningen anvendes.

2. DEFINISJONER

Ord eller uttrykk som er skrevet med store forbokstaver i disse Tjenestevilkårene, men som ikke er definert i disse Tjenestevilkårene, skal ha den betydningen som er gitt til slike begreper i Unit4s Generelle Forretningsvilkår og Tjenestevilkår – Suksessstjenester.

Ord eller uttrykk	Betydning
Kundesuksessansvarlig	Unit4-representant som samarbeider med Suksesspoengeieren om tildeling og innløsning av Suksesspoeng.
Rate Card	et dokument som beskriver det antallet Suksesspoeng som må innløses for en Suksessstjeneste.
Success4U Professional	en abonnementsstjeneste, som beskrevet nærmere på: www.unit4.com/terms .
Suksesskatalog	en samling av Suksessstjenester, tilgjengelig på www.unit4.com/aboutus/services/success4u/success-catalogs .
Suksesspoeng	forhåndsbetalte kreditter som kan innløses i bytte mot Suksessstjenester.
Suksesspoengpakker	pakker med Suksesspoeng, som leveres basert på et løpende abonnement.
Suksesspoengeier	kunderepresentant som er ansvarlig for kjøp og administrasjon av Kundens tildeling og innløsning av Suksesspoeng, samt planlegging av Suksessstjenester som innløses ved hjelp av Suksesspoeng.

¹ Hvis kunden for eksempel har en Minsteperiode på tre (3) år som starter 1. januar 2026 og en årlig tildeling på 100 Suksesspoeng, kan Kunden innløse opptil 30 Suksesspoeng i det første abonnementsåret (1. januar 2026 til 31. desember 2026),

slik at kunden innløser maksimalt 130 Suksesspoeng i det første året. I det andre abonnementsåret (1. januar 2027 til 31. desember 2027) vil 70 Suksesspoeng være tilgjengelige for innløsning av Kunden.