

1. TOEPASSELIJKE VOORWAARDEN

1.1 Toegang tot Success Catalogus and Success Points

Success Points Pakketten zijn uitsluitend beschikbaar voor Klanten met een bestaand abonnement op Success4U Professional.

1.2 Beschikbaarheid van Success Points

1.2.1 Success Points kunnen uitsluitend door Klant worden ingewisseld voor Success Services in de Success Catalogus. Success Points hebben geen monetaire waarde en kunnen niet worden ingewisseld voor contant geld of krediet. Success Points mogen niet worden verkocht, overgedragen of gebruikt op een andere wijze dan toegestaan in deze Servicevoorwaarden.

1.2.2 Success Point Pakketten zijn een jaarlijkse toewijzing van Success Points die door Klant kunnen worden ingewisseld gedurende elk abonnementsjaar van de Overeenkomst (waarbij elk opeenvolgend tijdvak van twaalf (12) maanden tijdens de Looptijd, ingaande vanaf de Abonnement Start Datum van Success4U Professional, als abonnementsjaar wordt aangemerkt).

1.2.3 Success Points die door Klant niet zijn ingewisseld conform artikel 1.4.1 op de dag waarop een nieuw abonnementsjaar van Success4U Professional aanvangt, vervallen en kunnen niet meer worden ingewisseld of meegenomen conform artikel 1.2.4.

1.2.4 Gedurende de Minimale Looptijd van een Success Points Pakket abonnement mag Klant tot maximaal 30% (dertig procent) van Success Points die betrekking hebben op een toekomstig abonnementsjaar naar voren halen.¹ Om Success Points naar voren te halen dient Klant een verzoek in te dienen bij de Klant Success Manager. Success Points die door Klant conform dit artikel naar voren worden gehaald en niet zijn ingewisseld op de dag waarop een nieuw abonnementsjaar van Success4U Professional aanvangt, vervallen en kunnen niet meer worden ingewisseld.

1.3 Success Points Eigenaar

1.3.1 Klant dient één (1) Success Points Eigenaar aan te wijzen. Alleen een Success Points Eigenaar is bevoegd om Success Points in te wisselen en de bijbehorende Success Services in te plannen.

1.3.2 Om de Success Points Eigenaar te wijzigen, dient Klant een schriftelijk verzoek in te dienen bij de Klant Success Manager.

1.4 Inwisselen van Success Points

1.4.1 Voor het inwisselen van Success Points voor Success Services neemt de Success Points Eigenaar contact op met de Klant Success Manager. Zodra Success Points voor specifieke Success Services zijn ingewisseld, registreert de Klant Success Manager de inwisseling in een database van Unit4 en mailt een overzicht van de inwisseling naar de Success Points Eigenaar. Het Success Points-saldo van Klant is op verzoek verkrijgbaar bij de Klant Success Manager.

1.4.2 Zodra Success Points conform artikel 1.4.1 zijn ingewisseld voor specifieke Success Services, kan Klant deze Success Points niet meer voor andere Success Services inwisselen.

1.4.3 Success Services gaan van start en worden uitgevoerd gedurende de periode die overeengekomen is tussen de Success Points Eigenaar en de Klant Success Manager.

1.4.4 Tenzij anders overeengekomen met Unit4, dient Klant de Success Services bij Unit4 in te plannen zodat Unit4 binnen drie (3) maanden na de datum waarop de Success Points zijn ingewisseld conform artikel 1.4.1, kan starten met de levering van de desbetreffende Success Services.

1.4.5 Indien Klant dergelijke Success Services niet inplant of Unit4 niet is gestart met de levering van dergelijke Success Services conform artikel 1.4.3 (en dit niet direct te wijten is aan handelen of nalaten van Unit4), vervallen de betreffende Success Points en kunnen deze niet voor andere Success Services worden ingewisseld of conform artikel 1.2.4 worden meegenomen.

1.4.6 Unit4 behoudt zich het recht voor om haar Tarievenkaart op elk moment bij te werken. Wanneer Success Points worden ingewisseld voor Success Services in overeenstemming met artikel 1.4.1, is de op het moment van inwisseling geldende Tarievenkaart van toepassing op die diensten. Voor iedere volgende inwisseling van Success Points geldt de Tarievenkaart die op dat moment van kracht is.

2. DEFINITIES

In deze Servicevoorwaarden gebruikte, met hoofdletter geschreven begrippen die niet in deze Servicevoorwaarden zijn gedefinieerd, hebben de betekenis die daaraan is toegekend in de Unit4 Algemene Voorwaarden en de Servicevoorwaarden – Success Services.

| Word or phrase | Meaning |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Klant Success Manager | Unit4 vertegenwoordiger die samenwerkt met de Success Points Eigenaar voor allocatie en inwisseling van Success Points. |
| Success Catalogus | Een overzicht van de Success Services, te raadplegen via www.unit4.com/about-us/services/success4u/success-catalogs . |
| Success4U Professional | Een abonnementsdienst, nader omschreven op: www.unit4.com/terms . |
| Success Points | Vooraf betaalde credits die kunnen worden ingewisseld voor Success Services. |
| Success Points Pakketten | Bundels Success Points, geleverd op periodieke abonnementsbasis. |
| Success Points Eigenaar | Vertegenwoordiger van Klant die verantwoordelijk is voor de aanschaf en het beheer van de toewijzing en inwisseling van Success Points door Klant, alsmede het inplannen van Success Services waarvoor Success Points zijn gebruikt. |
| Tarievenkaart | een document waarin is vermeld hoeveel Success Points moeten worden ingewisseld voor elke Success Service. |

¹ Bijvoorbeeld, indien Klant een Minimale Looptijd van drie (3) jaar heeft ingaand op 1 januari 2026 en een jaarlijkse toewijzing van 100 Success Points, kan in het eerste abonnementsjaar (1 januari 2026 tot 31 december 2026) tot 30 Success Points naar

voren worden gehaald, zodat in totaal maximaal 130 Success Points in dat eerste jaar worden ingewisseld. In het tweede abonnementsjaar (1 januari 2027 tot 31 december 2027) zijn dan nog 70 Success Points beschikbaar voor inwisseling door Klant.