

1. TILLÄMPLIGA VILLKOR

1.1 Tillgång till Success-katalogen och Success Points

Success Points är endast tillgängliga för kunder med ett befintligt abonnemang på Success4U Professional.

1.2 Tillgänglighet för Success Points

1.2.1 Success Points kan endast lösas in av Kunden för Success Services i Success-katalogen. Success Points har inget monetärt värde och får inte lösas in mot kontanter eller krediter. Success Points får inte säljas, överföras eller användas på annat sätt än vad som tillåts i dessa Servicevillkor.

1.2.2 Success Points-paket är en årlig tilldelning av Success Points som Kunden kan lösa in under varje abonnemangsår enligt Avtalet (beräknat som varje på varandra följande tolv månadersperiod under Avtalets löptid med början på Subscription Start Date för Success4U Professional).

1.2.3 Success Points som inte har lösts in av Kunden i enlighet med punkt 1.4.1 på den årliga årsdagen av Subscription Start Date för Success4U Professional upphör att gälla och kan inte längre lösas in eller föras över i enlighet med punkt 1.2.4.

1.2.4 Under Minsta löptiden för ett abonnemang på Success Points-paket får Kunden föra över upp till 30 % av Success Points som avser ett framtida abonnemangsår¹. För att föra över Success Points måste Kunden lämna en begäran till sin Customer Success Manager. Eventuella Success Points som förs över av Kunden i enlighet med denna punkt 1.2.4 och som inte löses in av Kunden vid nästa årliga årsdag av Kundens befintliga Subscription Start Date för Success4U Professional upphör att gälla och kan inte längre lösas in.

1.3 Success Points-ansvarig

1.3.1 Kunden måste utse en (1) Success Points-ansvarig. Endast en Success Points-ansvarig får lösa in Success Points och schemalägga relaterade Success Services.

1.3.2 För att ändra Success Points-ansvarig ska Kunden lämna in en skriftlig begäran till sin Customer Success Manager.

1.4 Inlösen av Success Points

1.4.1 För att lösa in Success Points för Success Services ska Success Points-ansvarig kontakta sin Customer Success Manager. När Success Points har lösts in för specifika Success Services kommer Customer Success Manager att registrera inlösen i en Unit4-databas och e-posta en registrering till Success Points-ansvarig. Kundens saldo av Success Points finns tillgängligt på begäran från Customer Success Manager.

1.4.2 När Success Points har lösts in för specifika Success Services i enlighet med punkt 1.4.1 kan Kunden inte lösa in dessa Success Points för andra Success Services.

1.4.3 Success Services kommer att påbörjas och pågå under den period som avtalats mellan Success Points-ansvarig och Customer Success Manager.

1.4.4 Om inte annat avtalats med Unit4 måste Kunden schemalägga Success Services med Unit4 för att möjliggöra att Unit4 påbörjar leveransen av berörda Success Services inom tre (3) månader från det datum då Success Points löstes in i enlighet med punkt 1.4.1.

1.4.5 Om Kunden inte schemalägger sådana Success Services eller Unit4 inte har påbörjat leveransen av sådana Success Services i enlighet med punkt 1.4.3 (och detta inte direkt kan hänföras till Unit4:s åtgärder eller underlåtenhet att agera), upphör de relevanta Success Points att gälla och kan inte lösas in för andra Success Services eller föras över i enlighet med punkt 1.2.4.

1.4.6 Unit4 förbehåller sig rätten att uppdatera sin Prislista när som helst. När Success Points löses in för Success Services i enlighet med punkt 1.4.1 gäller den Prislista som är i kraft vid inlösen för dessa tjänster. För varje efterföljande inlösen av Success Points gäller den Prislista som är i kraft vid tidpunkten för den inlösen.

2. DEFINITIONER

Termer med stor begynnelsebokstav som används i dessa Servicevillkor men inte definieras här ska ha den betydelse som ges i Unit4:s Allmänna affärsvillkor och Servicevillkor – Success Services.

Ord eller uttryck	Betydelse
Customer Success Manager	Unit4-representant som samarbetar med Success Points-ansvarig för att tilldela och lösa in Success Points.
Prislista (Rate Card)	Ett dokument som anger antalet Success Points som krävs för att lösa in varje Success Service.
Success4U Professional	Ett abonnemang, närmare beskrivet på: www.unit4.com/terms .
Success Catalog	En samling Success Services, tillgänglig på www.unit4.com/about-us/services/success4u/success-catalogs .
Success Points	Förbetalda krediter som kan lösas in mot Success Services.
Success Points-paket	Paket av Success Points som tillhandahålls på återkommande abonnemangsbasis.
Success Points-ansvarig	Kundrepresentant som ansvarar för köp och hantering av Kundens tilldelning och inlösen av Success Points samt schemaläggning av Success Services som löses in med Success Points.

¹ Till exempel, om Kunden har en Minimitid om tre (3) år med början den 1 januari 2026 och en årlig tilldelning om 100 Success Points, får Kunden under det första abonnemangsåret (1 januari 2026–31 december 2026) lösa in upp till 30 Success Points utöver den årliga tilldelningen, vilket innebär att Kunden sammanlagt kan lösa in högst 130 Success Points under det första året. Under det andra

abonnemangsåret (1 januari 2027–31 december 2027) kommer 70 Success Points att stå till Kundens förfogande för inlösen.