

## Umowa ramowa współpracy

Zawarta w dniu ..... w Warszawie, pomiędzy:

DENAROS.PL sp. z o.o., z siedzibą w ....., NIP 521-348-33-38,  
zwanym dalej "Biurem"

a

.....  
.....  
zwanym dalej Partnerem.

Łącznie Biuro oraz Partner zwani są Stronami.

1. Biuro oświadcza, że posiada narzędzia, wiedzę oraz doświadczenie niezbędne do prowadzenia działalności usługowej (zwanej dalej Usługami) zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa a także aktualną umowę ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej. Wykaz Usług stanowi załącznik nr 1 do niniejszej umowy.
2. Osoby prawne, osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oraz inne jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej, zainteresowane Usługami, z którymi Biuro nawiązało współpracę na zasadach opisanych w pkt. 7 określa się w dalszej części umowy Klientami.
3. Osoby prawne, osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oraz inne jednostki organizacyjne nie posiadające osobowości prawnej zainteresowane Usługami, z którymi Biuro nie nawiązało współpracy na zasadach opisanych w pkt. 7 określa się w dalszej części umowy Potencjalnymi Klientami.
4. Partner deklaruje gotowość podejmowania działań handlowych w szczególności obejmujących wyszukiwanie Potencjalnych Klientów zainteresowanych Usługami, w celu maksymalizacji sprzedaży Usług Biura.
5. Za przyczynienie się Partnera do sprzedaży Usług – rozumiane jako działania handlowe Partnera prowadzące do podpisania umowy, o której mowa w pkt. 8 - Partner otrzymuje prowizję (zwaną dalej Prowizją). Działania handlowe uprawniające do otrzymania Prowizji dotyczą wyłącznie Potencjalnych Klientów.
6. Prowizja wynosi 20% procent miesięcznych przychodów netto Biura uzyskiwanych dzięki sprzedaży Usług Klientowi liczonych w okresach miesięcznych (kalendarzowych). W przypadku realizacji przez Partnera ustalonego przez Biuro miesięcznego planu sprzedaży prowizja wynosi 25%. W przypadku przekroczenia dwukrotnie założonego ww. planu sprzedaży prowizja wynosi 30% (poszczególne stawki prowizji nie sumują się). Prowizja nie przysługuje Partnerowi w przypadku gdy Potencjalny Klient przedstawiony przez Partnera zgodnie z procedurą określoną w pkt. 9 jest już Klientem Biura, (tj. w sytuacji gdy Klient zawarł z Biurem umowę, o której mowa w pkt. 7.) Prowizja nie przysługuje także w przypadku gdy przedstawiony Potencjalny Klient był Klientem w okresie ostatnich 6 miesięcy przed datą przesłania informacji, o której mowa w pkt. 9 b niniejszej umowy. Prowizja nie jest wypłacana także w przypadku kiedy Klient nie wywiązuje się z zobowiązań wobec Biura za zrealizowane Usługi tj. w sytuacji gdy Klient nie przelewa środków pieniężnych na rachunek Biura za prawidłowo wystawione przez Biuro faktury.
7. Prowizja, o której mowa w pkt. 6 wypłacana jest Partnerowi przez kolejne 6 miesięcy kalendarzowych, licząc od miesiąca w którym nastąpiło nawiązanie współpracy pomiędzy Biurem a Klientem na warunkach opisanych w pkt. 8. Wpłata Prowizji następuje na podstawie faktury VAT wystawionej przez Partnera z terminem płatności nie krótszym niż 7 dni. Podstawą wystawienia faktury jest wpływ na konto bankowe Biura środków pieniężnych - wpłaconych przez Klienta - za realizację Usług. Standardowa procedura jest następująca:
  - a. Partner pozyskuje Klienta dla Biura, na warunkach określonych w pkt. 9
  - b. Biuro wykonuje Usługi na rzecz Klienta, na podstawie umowy podpisanej zgodnie z pkt. 8
  - c. Biuro wystawia Klientowi fakturę VAT za Usługi
  - d. Klient wpłaca środki pieniężne, w terminach i kwotach zgodnych z fakturą, na konto bankowe Biura
  - e. Biuro informuje Partnera o wpływie środków w terminie 4 dni od daty wpływu środków na konto Biura
  - f. Partner wystawia fakturę VAT i dostarcza ją do Biura - w terminie 3 dni od daty otrzymania informacji o wpływie środków pieniężnych na konto Biura – termin płatności na fakturze nie może być krótszy niż 7 dni
  - g. Biuro przelewa Prowizję na konto Partnera Prowizję na podstawie otrzymanej faktury VAT
8. Za nawiązanie współpracy o którym mowa w pkt. 6 uznaje się podpisanie umowy cywilno-prawnej pomiędzy Biurem a Klientem dotyczącej świadczenia przez Biuro Usług na rzecz Klienta. Standardowy wzór umowy

dostępny jest na stronie internetowej Biura pod adresem: <http://www.denaros.pl/umowa.pdf>.

9. Przyjmuje się, iż zwyczajowy schemat współpracy Partnera oraz Biura w celu realizacji działań, o których mowa w pkt. 2 oraz w pkt. 4 jest następujący:
  - a. Partner na własny koszt wyszukuje Potencjalnych Klientów zainteresowanych Usługami
  - b. informację o Potencjalnym/ych Kliencie/tach przekazuje drogą elektroniczną na adres [sprzedaz@denaros.pl](mailto:sprzedaz@denaros.pl) - informacja musi zawierać: nazwę Potencjalnego Klienta, jego adres, telefon oraz e-mail kontaktowy a także wskazanie Usług, którymi potencjalny Klient jest zainteresowany
  - c. Biuro oraz Partner podejmują wspólne działania w celu zawarcia umowy z potencjalnym Klientem, na zasadach o których mowa w pkt. 7
  - d. osoby uprawnione ze strony Biura podpisują umowę, o której mowa w pkt. 8
  - e. Biuro świadczy usługi oraz rozlicza się z Partnerem na zasadach określonych w niniejszej umowie, w szczególności na podstawie zasad określonych w pkt. 6 oraz 7.
10. Strony ustalają, że kontaktować się będą listownie, osobiście lub za pośrednictwem poczty elektronicznej wg poniższych danych:
  - a. Partner: kod ..... miasto ....., ulica ....., adres e-mail .....
  - b. Biuro: kod 02-517 miasto Warszawa ulica Rakowiecka 1/3 lok. 20, adres e-mail [sprzedaz@denaros.pl](mailto:sprzedaz@denaros.pl)
11. Pismo wysłane listownie na adres wskazany w pkt. 10, awizowane a nie odebrane, traktowane jest jako doręczone.
12. Niniejsza umowa zawarta jest na czas nieokreślony i może być wypowiedziana w każdej chwili
13. Prowizja, do której Partner nabył prawo w trakcie trwania niniejszej umowy jest wypłacana także po wypowiedzeniu umowy i na warunkach zawartych w niniejszej umowie.
14. Prowizja nie jest wypłacana w przypadku zgłoszenia wniosku o upadłość Biura lub Partnera lub Klienta a także w przypadku gdy Klient nie realizuje umowy, o której mowa w pkt. 7, tj. nie przelewa środków pieniężnych na konto Biura z tytułu realizacji Usług.
15. Wszelkie roszczenia Partnera wobec Biura, w tym dotyczące wypłaty prowizji stają się bezskuteczne po upływie 12 miesięcy od daty wysłania informacji o której mowa w pkt. 9 b.
16. Prowizja nie przysługuje w przypadku gdy data przesłania informacji o Potencjalnym Kliencie, o której mowa w pkt. 9 b, jest późniejsza niż data zawarcia umowy z tym Potencjalnym Klientem, o której mowa w pkt. 8.
17. W sprawach nieuregulowanych niniejszą umową mają zastosowanie odpowiednie przepisy Kodeksu cywilnego
18. Wszelkie spory mogące wyniknąć na tle wykonywania niniejszej umowy Strony poddają pod rozstrzygnięcie właściwemu rzeczowo i miejscowo dla siedziby Biura
19. Wszelkie zmiany niniejszej umowy mogą być dokonywane jedynie w formie pisemnej pod rygorem nieważności, w postaci aneksu do umowy podpisanego przez obie strony.
20. Umowa sporządzona została w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

.....  
(Biuro)

.....  
(Partner)