

Cloudist Partnerprogram 2026¹

Cloudists nya partnerprogram är utformat för att:

- Premiera långsiktiga partnerskap
- Driva nykunds försäljning
- Belöna tillväxt
- Stötta marknadsaktiviteter
- Fördjupa strategiska samarbeten

Programmet bygger på tydliga nivåer, starka incitament och en prestationsbaserad modell.

Partnernivåer och rabatter

Partnernivån baseras på omsättning per månad för alla tjänster exklusive licensomsättning (Microsoft 365, Microsoft SPLA, Veeam Rental licenser m.fl.). Med "**Omsättning**" avses i denna tjänstebeskrivning den ersättning som (exklusive moms) utgår enligt avtalet mellan Cloudist och Partnern avseende tillhandahållande av Tjänster.

Nivå	Omsättning	Rabatt	Strategiskt åtagande
Bronspartner	0 – 19 999 kr	10%	–
Silverpartner	20 000 – 99 999 kr	20%	–
Guldpartner	100 000 – 250 000 kr	30%	–
Diamantpartner	250 000+ kr	31%	Ja

Uppföljning av partnernivå

Partnernivå baseras på **genomsnittlig månadsomsättning under de senaste sex (6) månaderna**.

Cloudist genomför en genomgång av samtliga partners partnerstatus två gånger per kalenderår. Om inte särskilda skäl föranleder annat genomförs dessa genomgångar i juli och januari månad.

Vid utvärderingen beräknas partnerns genomsnittliga månadsomsättning för den senaste sexmånadersperioden och jämförs med gällande nivåkrav.

- Om genomsnittet uppfyller kraven för en högre nivå justeras partnerstatus uppåt.
- Om genomsnittet understiger kraven för nuvarande nivå justeras partnerstatus nedåt.

Nivåjustering träder i kraft efter genomförd utvärdering.

Cloudist förbehåller sig rätten att genomföra extra nivåjustering vid vad som – enligt Cloudists bedömning – bedöms utgöra väsentliga och varaktiga förändringar i omsättning.

Härutöver kan Cloudist om det föreligger särskilda skäl, efter affärsmässig och strategisk bedömning, göra undantag från nivåjustering, t.ex. om en partner befinner sig i en dokumenterad och tydlig tillväxttrend.

¹ De i de Allmänna Villkoren definierade termerna ska i denna tjänstebeskrivning ha samma betydelse som i de Allmänna Villkoren (om inte annat uttryckligen anges).

Diamantpartner – Strategiskt partnerskap

För att kvalificera sig som Diamantpartner krävs:

- Minst 250 000 kr i omsättning
- Ett strategiskt åtagande under en period om minst sex månader

Det strategiska åtagandet innebär:

Partnern ger Cloudist tillgång till:

- Sitt säljteam
- Sina tekniker/sitt tekniska team

Minst **4 timmar** var 6:e månad för:

- Säljträning (för säljteam)
- Gemensam affärs/marknadsplanering (för säljteam)
- Produktutbildning (för tekniker/tekniskt team)
- Strategisk utveckling (både säljteam och tekniker/tekniskt team)

Detta åtagande ger en extra 1% rabatt från 30% (Guld) till **31% (Diamant)**.

Diamant är därmed inte bara en omsättningsnivå, det är ett strategiskt partnerskap.

Nykundskickback (Guld & Diamant)

För att premiera nykundsförsäljning erbjuder Cloudist en kickback till Guld- och Diamantpartners.

Så fungerar det

När en partner säljer till en **ny kund**:

1. Faktureringen avseende de första sex (6) kalendermånaderna då avtalet med den nya kunden har varit i kraft (och tjänster enligt avtalet har tillhandahållits) summeras. Med "fakturering" avses den från Cloudist fakturerade ersättningen (exklusive moms) till Partnern avseende tillhandahållna Tjänster till den nya kunden.
2. Ett genomsnitt per kalendermånad räknas fram
3. Kickback beräknas enligt:
 - **Guldpartner: $0,5 \times$ kalendermånadsgenomsnittet**
 - **Diamantpartner: $1,0 \times$ kalendermånadsgenomsnittet**

Kvalificeringskrav

För att nykundskickback ska utgå gäller följande:

1. Kunden får inte ha fakturerats av Cloudist under någon av de senaste tolv (12) kalendermånaderna före start av nya tjänster.
2. Avtalet med den nya kunden måste ha varit i kraft (och tjänster enligt avtalet måste ha tillhandahållits) under minst sex (6) sammanhängande kalendermånader innan kickback kan begäras.
3. Partnern ska under månad 7, dvs. inom en månad från utgången av månad 6 (enligt punkten 2 ovan)

- a) inkomma med uppgift om kundens företagsnamn enligt Portalen samt startmånad för tillhandahållandet av tjänsterna, och
- b) ställa ut och till Cloudist översända korrekt faktura avseende nykundskickbacken.

Cloudist har ingen skyldighet att bevaka, påminna eller initiera faktureringen av nykundskickback. Om inte uppgifterna enligt punkten 3 (a) ovan och faktura (enligt punkten 3 (b) ovan) inte har kommit Cloudist tillhanda innan utgången av månad 7 så förfaller rätten till nykundskickback i dess helhet.

Diamant – Tillväxtkickback

Tillväxt i Omsättning mäts under fasta sexmånadersperioder, 1 januari – 30 juni och 1 juli – 31 december.

Tillväxt	Kickback
0 – 4,99%	0%
5 – 9,99%	2%
10 – 19,99%	4%
20%+	6%

Kickback beräknas på den totala Omsättningstillväxten under perioden för alla tjänster exklusive licensomsättning (Microsoft 365, Microsoft SPLA, Veeam Rental licenser m.fl.).

För tillväxtkickback gäller härutöver de kvalificeringskrav som framgår av punkten 3 under rubriken "Nykundskickback" (*mutatis mutandis*).

Exempel på tillväxt

Startnivå:

250 000 kr/mån

Basvärde över 6 månader:

1 500 000 kr

Faktiskt utfall på 6 månader:

2 200 000 kr

Tillväxt:

700 000 kr

Tillväxtprocent:

46,67%

Kickbacknivå:

6%

Utbetalning:

42 000 kr

MDF – Market Development Funds

Guldpartner – Proposal MDF

- Ersättning med upp till 0,5% av omsättningen
- Kräver ansökan och godkännande

Ansökan ska innehålla:

- Beskrivning av aktivitet/event
- Syfte och mål
- Antal inbjudna kunder
- Budget

Ansökningsfönster (med de närmaste två fönstren som exempel):

Period	Ansökan inne
Jul–Dec 2026	Jan–Mars 2026
Jan–Jun 2027	Okt–Dec 2026

Cloudist betalar ut ersättningen i efterskott mot uppvisande av kvitton, fakturor eller därmed jämförliga underlag.

Diamantpartner – Automatisk MDF med planeringskrav

Diamantpartners tjänar:

- Upp till 1% av Omsättning var 6:e månad

Viktiga regler:

- MDF som tjänas in under jan–jun ett kalenderår (H1) måste användas för aktiviteter som äger rum under jul–dec samma kalenderår (H2).
- MDF som tjänas in under jul–dec ett kalenderår (H2) måste användas för aktiviteter som äger rum under jan–jun följande kalenderår (H1).
- Eventuell outnyttjad del av MDF rullas inte vidare till nästa period utan bortfaller helt vid periodens utgång.
- Cloudist står för upp till 50% av en aktivitets totala kostnad. Partnern ansvarar för att finansiera resterande del.

Strategisk plan krävs

Precis som för Guld krävs en:

- Marknads- och aktivitetsplan
- Tydlig beskrivning av aktiviteter
- Mål och förväntat utfall
- Budgetfördelning

Skillnaden är att Diamant inte ansöker om ersättning utan att det handlar om att planera hur redan intjänad MDF ska användas. För tydlighets skull noteras att de medel som Cloudist sätter av tillhör Cloudist och endast betalas ut till partnern för aktiviteter enligt den överenskomna planen och mot uppvisande av kvitton, fakturor eller därmed jämförliga underlag.

Ansökningsperioder (med de närmaste två fönstren som exempel):

Period	Ansökan inne
Jul–Dec 2026	Jan–Mars 2026
Jan–Jun 2027	Okt–Dec 2026

Sammanfattande översikt

Nivå	Omsättning	Rabatt	Nykundskickback	Tillväxtkickback	MDF	Strategiskt samarbete
Bronze	0-19 999 kr	10%	–	–	–	–
Silver	20 000-99 999 kr	20%	–	–	–	–
Guld	100 000-250 000 kr	30%	0,5× Kalendermånads- genomsnitt	–	Proposal 0,5%	–
Diamant	250 000+ kr	31%	1,0× Kalendermånads- genomsnitt	2–6%	1% automatisk	JA

Ikraftträdande och övergångsregler

Ikraftträdande

Detta partnerprogram träder i kraft den **1 juli 2026** och ersätter tidigare partnerprogram från och med detta datum.

Övergångsperiod

Partners vars nivå påverkas negativt av de justerade omsättningskraven ges en övergångsperiod fram till och med **1 januari 2027**.

Under denna period gäller följande:

- Partnern behåller sin tidigare nivå fram till 1 januari 2027.
- Partnern har möjlighet att uppnå de nya omsättningskraven enligt det uppdaterade programmet.
- Om de nya omsättningskraven inte uppfylls senast 1 januari 2027 justeras partnernivån automatiskt enligt det nya programmet.

Begränsning under övergångsperioden

Under övergångsperioden gäller att:

- **Kickback (nykunds- och tillväxtkickback) samt**
- **MDF (Market Development Funds)**

endast utgår till partners som vid varje given tidpunkt redan uppfyller de nya omsättningskraven för respektive nivå.