

Sun^[sm] Partner Advantage Program Independent Software Vendor (ISV) Guida di riferimento Sommaro

A. Benvenuto

1. Descrizione del Sun [sm] Partner Advantage Program per Independent Software Vendor
2. Chi può partecipare

B. Criteri e requisiti generali

1. Livelli di partecipazione
2. Requisiti per il Programma
3. Rinnovo automatico annuale dell'iscrizione
4. Sospensione dei vantaggi dell'iscrizione
5. Designazione contatto principale
6. Designazione contatto aggiuntivo
7. Prodotti competitivi
8. Altri contratti di acquisto
9. Prodotti e/o servizi Sun
10. Requisiti per l'offerta relativa all'hardware di sviluppo
11. Vantaggi per i partner
12. Utilizzo del logo
13. Migrazione
14. Messaggi
15. Definizioni generali

A. Benvenuto:

(1) Descrizione del Programma

Il Programma è un eccellente strumento per espandere le opportunità commerciali; facilita l'accesso da parte dell'ISV alle risorse necessarie per ridurre i tempi di immissione sul mercato mediante le tecnologie Sun, ampliare gli obiettivi di vendita, collaborare con un vasto gruppo di sviluppatori, rivenditori, integratori e OEM e per incrementare le attività con Sun.

Il Programma fornisce una struttura semplificata in modo da poter accedere a tutti i vantaggi di cui si dispone in modo sistematico, ma comunque personalizzato. Inoltre, consente di accedere a una vasta gamma di offerte e opzioni incentrate su quattro categorie principali:

- Assistenza tecnica per supportare l'ISV nelle fasi di progettazione, sviluppo e distribuzione di soluzioni.
- Risorse per il marketing e procedure consigliate per incrementare l'efficacia e l'efficienza in termini di costi delle attività di co-marketing.
- Offerte relative alla vendita e all'immissione dei prodotti sul mercato per ridurre i tempi del time-to-market e ampliare gli obiettivi di vendita.
- Programmi di formazione per aumentare le competenze tecniche e aiutare l'ISV a differenziare i prodotti.

Inoltre, il Programma fornisce promozioni basate su iniziative speciali oppure offerte limitate nel

tempo relative alle iniziative tecniche e di marketing Sun, nonché offerte e promozioni per settori specifici che consentono di aumentare la visibilità della propria azienda in tali settori e di usufruire di maggiori vantaggi.

La presente Guida di riferimento del Sun Partner Advantage Program ("Guida di riferimento") descrive il Programma attualmente offerto da Sun ai partner di sviluppo, inclusi i ruoli di ciascuna parte, i relativi requisiti aziendali e le procedure specifiche. In questa sezione introduttiva viene fornita una panoramica dei programmi, dei requisiti e dei vantaggi relativi a tutti i tipi di azienda previsti dal Programma. Dopo la sezione introduttiva, vengono fornite informazioni dettagliate appositamente ideate per i diversi tipi di partecipazione e offerte sopra richiamati.

Si raccomanda di leggere la presente Guida di riferimento insieme al Contratto tra le parti relativo al Sun Partner Advantage Program. La struttura di base del contratto stipulato tra Sun e il partner Sun Partner Advantage è formata da:

- Il Contratto del Sun Partner Advantage Program ("Contratto") che definisce la relazione generale tra Sun e il Partner. Il Contratto è formato da due parti principali, una sezione "Termini generali" e la "Dichiarazione del Sun Partner Advantage Program".
- Un insieme di termini e condizioni legali specifici per l'area geografica richiamati nel Contratto che regolamentano l'acquisto dei prodotti e dei servizi Sun da parte del Partner, oltre alla presente Guida di riferimento, che definisce più dettagliatamente il Programma.

(2) Chi può partecipare:

Le società che possono presentare domanda di iscrizione sono aziende tecnologiche che creano e distribuiscono prodotti, librerie e/o servizi basati sulla tecnologia Sun.

Tali società includono tutti gli ISV e possono altresì includere, tra gli altri partner, Independent Hardware Vendors (IHV), System Integrator (SI), Original Equipment Manufacturer (OEM), nonché provider di servizi e soluzioni che abbiano un prodotto o servizio disponibile sul mercato basato sulla tecnologia Sun.

Per un elenco completo di tipi di aziende e relative descrizioni, consultare la pagina sui vantaggi e sui requisiti di idoneità all'indirizzo: <http://sun.com/partners/isv/eligibility.html>

B. Criteri e requisiti generali

(1) Livelli di partecipazione al Programma:

- Member

Il livello Member è pensato per le società che intendono integrare le tecnologie Sun nelle proprie soluzioni e desiderano conoscere e approfondire i vantaggi derivanti dall'utilizzo di dette tecnologie prima di diventare Partner del Sun Partner Advantage Program.

Il livello Partner comprende le seguenti categorie:

- Associate

I partner di livello Associate possono usufruire di un'ampia gamma di offerte di tecnologie per il supporto delle attività di porting e migrazione, assistenza tecnica e strumenti di marketing che consentono di generare profitti in tempi più brevi.

- Principal

I partner di livello Principal possono usufruire di tutti i vantaggi disponibili per i partner di livello Associate, cui si aggiungono offerte sulle tecnologie per il supporto di prodotti nuovi ed esistenti, nonché riconoscimenti e incentivi che includono utili strumenti di marketing, offerte di vendita e sconti.

- Executive

Solo su invito. Il livello di partecipazione Executive è riservato ai partner che intendono effettuare un significativo investimento nella tecnologia Sun e nei programmi di marketing combinato e di vendita. Alcuni dei fattori presi in considerazione riguardano i profitti, le opportunità di mercato e l'allineamento strategico in aree chiave.

(2) Requisiti per il Programma:

Per poter prendere parte al Programma, un Partner deve soddisfare i seguenti requisiti:

- Fornire un contatto principale come unico riferimento business-to-business del Partner per il Programma.

- Impegnarsi ad aggiornare le informazioni ogni anno. Per soddisfare i requisiti di revisione annuale, al Partner viene ricordato di aggiornare i dati relativi al contatto e alla società, nonché le informazioni su servizi e/o prodotti.

Oltre ai requisiti descritti precedentemente, il livello di partecipazione Associate prevede:

- La creazione e distribuzione di prodotti, librerie e/o servizi basati su una tecnologia Sun che rientri nelle ultime due versioni delle più recenti tecnologie Sun, o con l'impegno a fornire un prodotto o servizio di questo tipo entro (12) mesi dall'iscrizione al Programma. Da quel momento in poi, pertanto, per il periodo di validità del Contratto, il prodotto o il servizio del Partner elencato nel Programma deve essere basato su una piattaforma Sun, compresa almeno entro due (2) versioni della piattaforma corrente oppure il Partner Sun deve impegnarsi a fornire tale prodotto o servizio entro dodici (12) mesi dal primo rilascio di tale versione della piattaforma Sun.

- L'accettazione del Contratto relativo al Programma.

I SOCI CONTINUATIVI che rinnovano l'iscrizione continueranno a rispettare con il Programma gli accordi esistenti relativi alla piattaforma Sun per il prodotto o servizio in fase di sviluppo e precedentemente inserito nel Programma. I partecipanti all'iForce Partner Program per i Partner di sviluppo continueranno a partecipare al Sun Partner Advantage Program in base ai termini e alle condizioni del loro contratto relativo all'iForce Partner Program.

Oltre ai requisiti descritti precedentemente, il livello di partecipazione Principal prevede:

- Il supporto sul mercato di almeno un prodotto e/o servizio compatibile con la versione corrente o con la successiva revisione di Solaris che sia integrato, compatibile o fornito in dotazione con uno dei seguenti prodotti o tecnologie Sun elencate nel sito: <http://sun.com/partners/isv/eligibility.html>

- Se il prodotto e/o servizio non è eseguibile sulla versione corrente di Solaris, il Partner si impegna a garantire la compatibilità con la versione corrente entro 12 mesi.

- La fornitura di un esempio di implementazione di prodotti su tecnologie Sun che dimostri un elevato valore aziendale per l'azienda, Sun e il cliente. Sun e il cliente. L'implementazione deve essere completata entro i 18 mesi successivi.

Livello di partecipazione Executive:

- Solo su invito. Il livello di partecipazione Executive è riservato ai partner che intendono effettuare un significativo investimento nella tecnologia Sun e nei programmi di marketing combinato e di vendita. Alcuni dei fattori presi in considerazione riguardano i profitti, le opportunità di mercato e l'allineamento strategico in aree chiave.

(3) Rinnovo automatico annuale dell'iscrizione; requisiti di revisione e aggiornamento:

NUOVI SOCI: la partecipazione al Programma dura un (1) anno dalla data di entrata in vigore del Contratto e viene rinnovata automaticamente per ulteriori periodi della durata di un anno ciascuno dall'ultimo giorno del mese della data di iscrizione (salvo le eventuali ipotesi di risoluzione o recesso) a condizione che il Partner soddisfi tutti i requisiti di aggiornamento descritti di seguito.

SOCI ESISTENTI: i soci per i quali è già fissata una data di iscrizione al Programma possono continuare a utilizzare tale data come data di iscrizione del Contratto ai fini del rinnovo automatico e dell'aggiornamento. Pertanto, il Contratto viene rinnovato automaticamente ogni anno alla data di iscrizione stabilita (salvo le eventuali ipotesi di risoluzione o recesso) a condizione che il Partner soddisfi tutti i requisiti di aggiornamento descritti di seguito.

REQUISITI DI AGGIORNAMENTO: durante il periodo di partecipazione del Partner al Programma, viene richiesto il rispetto di tutti i termini contenuti nel Programma medesimo, nel Contratto e nella presente Guida di riferimento. Una volta all'anno, quando richiesto da Sun, il Partner deve aggiornare i dati relativi al contatto e alla società, nonché le informazioni sui servizi e/o prodotti nella domanda di iscrizione secondo le modalità indicate da Sun; in caso contrario, i vantaggi per i Partner (inclusi i diritti di acquisto) potrebbero essere sospesi e il Contratto potrebbe non essere rinnovato. Sun si riserva il diritto di modificare, se necessario, le informazioni relative ai Partner per correggere imprecisioni nei dati forniti o eliminare espressioni offensive.

DATA DI ENTRATA IN VIGORE: definita come data di accettazione del Contratto da parte di Sun.

(4) Sospensione dei vantaggi dell'iscrizione:

Sun può sospendere i vantaggi per i Partner (inclusi i diritti di acquisto) immediatamente dopo l'invio di una notifica tramite e-mail contenente informazioni relative ai problemi riscontrati, nel caso in cui Sun ritenga che il Partner non abbia rispettato i termini contenuti nel Programma, nel Contratto e nella presente Guida di riferimento. In seguito a una verifica condotta da Sun, il Partner riceverà una notifica tramite e-mail in merito alla decisione di Sun relativa allo stato del Partner nel Programma e/o alla riattivazione dei vantaggi per i partner. Sun non condurrà alcuna verifica, né invierà alcuna notifica al Partner in merito alla decisione relativa allo stato del Partner nel Programma nel caso in cui i vantaggi per i partner siano stati sospesi in seguito al mancato aggiornamento da parte del Partner dei dati relativi al contatto e alla società, nonché delle informazioni sui servizi e/o prodotti secondo le modalità indicate da Sun.

(5) Designazione contatto principale:

Il Partner manterrà un contatto principale ("Contatto Principale") con riferimento al Programma e comunicherà a Sun qualsiasi modifica relativa alla designazione del Contatto Principale o ad altre informazioni relative al contatto (telefono, e-mail e così via).

Il Contatto Principale riceverà tutte le comunicazioni relative al Programma ritenute pertinenti da Sun e il Partner non potrà esimersi dal riceverle.

Se il Contatto Principale lascia la Società o non è più raggiungibile e il Partner non segnala a Sun un nuovo Contatto Principale, Sun può utilizzare qualsiasi altro contatto fornito dal Partner per il Programma in qualità di "Contatto Principale Sostitutivo" finché il Partner non comunica a Sun le informazioni del nuovo Contatto Principale.

(6) Designazione contatto aggiuntivo:

Un Contatto Aggiuntivo è un altro rappresentante del Partner diverso dal Contatto Principale. I Contatti Aggiuntivi hanno la facoltà di:

- Richiedere le offerte e i livelli di partecipazione (a seconda dei casi).
- Gestire i dati sui prodotti, aggiungendo, ad esempio, nuovi prodotti e/o modificando quelli esistenti.
- Completare i requisiti di aggiornamento per l'iscrizione.

I Contatti Aggiuntivi possono ricoprire questo ruolo solo se accettano di essere contattati da Sun in relazione al Sun Partner Advantage Program e anche dal personale interno dell'azienda in relazione ad eventuali modifiche apportate ai prodotti gestiti.

(7) Prodotti competitivi:

I prodotti inclusi nelle offerte di marketing associate al Programma devono essere interoperabili con una delle piattaforme di Sun (definite da Sun, ad esempio, piattaforma Java, sistema operativo Solaris, tecnologia SPARC, Sun Linux). Sun si riserva il diritto di negare la partecipazione ad alcune offerte di marketing per prodotti e/o società concorrenti e la cui partecipazione risulterebbe contrastante con gli obiettivi del Programma.

(8) Altri contratti di acquisto:

Se il Partner ha il diritto di acquistare apparecchiature o servizi di sviluppo a prezzo ribassato sulla base di altri Contratti* stipulati con Sun, sarà necessario rinunciare a tale diritto per risultare idoneo all'acquisto di prodotti e servizi Sun tramite il Programma, indipendentemente dalla modalità di acquisto, diretta o tramite un Partner rivenditore autorizzato Sun.

* Eccezione: Contratto Sun Startup Essentials

(9) Prodotti e/o servizi Sun:

I prodotti e i servizi Sun acquistati dal Partner tramite il Programma devono essere utilizzati per uno dei seguenti scopi:

- Sviluppo, dimostrazione e versione pilota di un software, un sito Web e/o hardware che si basi su piattaforma Sun;
- Sviluppo di software tramite il linguaggio di programmazione Java, destinato a sistemi integrati. In questo caso, il software del Partner non deve necessariamente essere eseguito sulla piattaforma Sun, tuttavia il Partner è tenuto ad utilizzare i prodotti Sun come piattaforma principale di sviluppo per tale software.

Gli sconti vengono illustrati nella sezione Vantaggi ("Vantaggi") della presente Guida di riferimento. Trasferibilità della/e Licenza/e Software: il Partner potrà trasferire qualunque licenza per il Software di sistemi operativi, assieme all'Attrezzatura ad esso collegata, nei seguenti casi: (a) se il trasferimento ha luogo dopo almeno un (1) anno dalla data di consegna dell'Attrezzatura e (b) se il Partner, dopo aver informato Sun, ottiene dal cessionario un impegno scritto di accettazione dei termini e condizioni di licenza applicabili.

L'hardware Sun (incluse parti e componenti) acquistato con l'offerta relativa all'hardware di sviluppo può essere nuovo o usato. In entrambi i casi, viene applicata la garanzia Sun.

(10) Requisiti per l'offerta relativa all'hardware di sviluppo:

I Partner che possono accedere all'offerta relativa all'hardware di sviluppo (*) devono soddisfare tutti i requisiti descritti di seguito:

- fornire un indirizzo di spedizione e di vendita per la fatturazione e la consegna del prodotto che si trovi nello stesso Paese indicato per l'indirizzo della società del Partner;
- i prodotti e/o il sito Web del Partner devono utilizzare interfacce standard pubblicate da Sun e non devono alterare il "sistema operativo Solaris";
- il Partner deve rendere disponibili per la fornitura, la vendita, la locazione e/o la licenza i prodotti e/o il sito Web del Partner sviluppati o l'oggetto di porting all'interno dei prodotti Sun;
- infine, il Partner accetta di fornire servizi di supporto per i prodotti del Partner sviluppati o oggetto di porting all'interno dei prodotti Sun, inclusi gli aggiornamenti e i programmi di eliminazione degli errori.

Anche gli integratori negli Stati Uniti e in Canada devono soddisfare i seguenti requisiti per accedere all'offerta relativa all'hardware di sviluppo:

- almeno il 50% dei profitti annuali del Partner devono provenire dalla fornitura di servizi di integrazione;
- il Partner deve raggiungere profitti annuali pari almeno a 500.000 dollari statunitensi;
- il Partner deve stabilire una relazione/partnership duratura con un ISV principale;
- infine, il Partner deve presentare come referenza almeno due clienti che hanno acquistato i

servizi di integrazione del Partner medesimo.

* I provider di soluzioni non dispongono dei requisiti per usufruire dell'offerta relativa all'hardware di sviluppo.

(11) Vantaggi per i partner:

Vantaggi generali

- Tecnologia e prodotti;
- Marketing e vendita;
- Informazioni e valutazione;
- Istruzione e formazione.

Un elenco completo dei vantaggi è disponibile all'indirizzo: <http://sun.com/partners/isv/benefits.html>. I vantaggi offerti sono soggetti a modifiche. Fatto salvo quanto espressamente previsto nelle condizioni di una specifica offerta di programmi, la partecipazione del Partner a tutte le offerte di programmi viene disciplinata dai termini dell'offerta stessa (se disponibili), dal Contratto e dalla presente Guida di riferimento.

I Partner che partecipano all'offerta relativa all'hardware di sviluppo riceveranno anche quanto descritto di seguito:

Se si acquistano prodotti e/o servizi direttamente da Sun:

- Il Partner riceve un limite annuale di acquisto di 300.000 dollari statunitensi per hardware/software acquistato da Sun*. Il limite di acquisto viene azzerato ogni anno al momento della revisione.
- Sconto del 10% su Istruzione e formazione per lo sviluppo con l'acquisto di hardware.
- Sconti sui sistemi di bundle per sviluppatori (che rappresenta il maggior risparmio nell'ambito dell'offerta relativa all'hardware di sviluppo).
- I Partner ricevono anche speciali sconti di categoria* su altri prodotti Sun (se applicabili).
- Sconto del 20% sugli aggiornamenti della garanzia SunSpectrumSM (questo sconto si applica solo ai sistemi degli sviluppatori**).

Se si acquistano prodotti e/o servizi da un Partner rivenditore autorizzato Sun:

- I tassi di sconto per i prodotti e/o servizi vengono determinati sulla base del Contratto del Partner con un Partner rivenditore autorizzato Sun.
- Il Partner riceve un limite annuale di acquisto di 300.000 dollari statunitensi per hardware/software acquistato da Sun*.
- Il limite di acquisto viene azzerato ogni anno al momento della revisione. Sconto del 20% sugli aggiornamenti della garanzia SunSpectrum (questo sconto si applica solo ai sistemi degli sviluppatori**).

** Il limite annuale di acquisto del Partner, gli aggiornamenti della garanzia SunSpectrum, gli sconti e le offerte CAT possono variare in base al paese.*

*** Un sistema per sviluppatori è una configurazione hardware/software specifica per l'offerta relativa all'hardware di sviluppo.*

Ulteriori informazioni sui vantaggi dell'offerta relativa all'hardware di sviluppo sono disponibili all'indirizzo: <http://sun.com/partners/isv/hardware> I vantaggi offerti sono soggetti a modifiche.

I Partner possono accedere al Membership Center del Sun Partner Advantage Program tramite <http://sun.com/partners/isv> per cercare i limiti e gli sconti applicabili al proprio caso specifico e/o contattare un Partner rivenditore autorizzato Sun.

(12) Utilizzo del logo:

Il Partner può utilizzare uno speciale logo del Programma fornito da Sun, purché tale logo sia utilizzato:

- a) nella forma esatta fornita da Sun;
- b) sui materiali di prevendita di marketing e pubblicità che mostrano in modo evidente il logo ed il nome del Partner, ma non sul prodotto, sulla confezione, sulla documentazione, sui container di spedizione o su altri materiali distribuiti con i Prodotti o con la fornitura dei Servizi;
- c) sul sito Web del Partner, come link alla home page di Sun Microsystems (*www.sun.com*) o ad un URL di Internet che sarà eventualmente fornita dal program manager di Sun;
- d) in modo tale che sia meno evidente del nome e logo del Partner;
- e) in conformità con i Requisiti di Utilizzo di Marchi & Logo Sun e secondo gli eventuali standard della grafica distribuita da Sun;
- f) in modo che risulti veritiero e non fuorviante e in modo tale che l'utilizzo del Logo non suggerisca eventuali relazioni con Sun, impegni o garanzie da parte di Sun non veritieri;
- g) in modo tale da escludere eventuali dichiarazioni o allusioni diffamatorie relativamente a Sun o ai suoi prodotti o servizi;
- h) su materiali che siano conformi a tutte le leggi e regolamenti governativi applicabili;
- i) riportando la seguente avvertenza sulla pagina dove appare il Logo (a meno che il Partner sia tenuto ad utilizzare un'avvertenza più specifica ai sensi di eventuali altri contratti che il Partner potrebbe avere in corso con Sun): "Sun, Sun Microsystems, il logo Sun ed il Sun Partner Advantage Program sono marchi di Sun Microsystems, Inc. registrati negli USA e in altri paesi e possono essere utilizzati solo su licenza. <nome Partner> ed i suoi prodotti/servizi sono indipendenti da Sun Microsystems, Inc."

(13) Migrazione:

Nel caso di migrazione da un programma o da un livello di partecipazione all'altro, il piano di sviluppo del Partner per i prodotti del Partner sulla piattaforma Sun prosegue. Tutte le domande di migrazione devono essere approvate da Sun.

(14) Messaggi:

Il Contratto consente l'invio tramite e-mail di determinati messaggi tra il Programma e il Contatto Principale del Partner (ad esempio, il messaggio di benvenuto che segnala l'accettazione del Partner nel Programma; modifiche apportate alla presente Guida di riferimento); tutti gli altri messaggi (ad esempio, per la risoluzione della partecipazione) dovranno essere consegnati di persona oppure comprovati da avviso di ricevimento o da ricevuta come illustrato nel presente Contratto oppure confermati tramite trasmissione fax.

Le comunicazioni scritte a Sun Microsystems, Inc. devono essere indirizzate al centro di contatto Sun Partner Advantage Program preposto. Per le informazioni di contatto e i recapiti, consultare l' URL: <http://http://sun.com/partners/isv/instructions.html>

(15) Definizioni generali:

- "Contatto Aggiuntivo" è un altro rappresentante del Partner diverso dal Contatto Principale.

- Gli "Independent Hardware Vendor" (IHV) sviluppano hardware e/o periferiche che si integrano con i sistemi hardware.
- Gli "Independent Hardware Vendor" (ISV) sviluppano software da vendere o concedere in licenza a utenti finali.
- Gli "Original Equipment Manufacturer" (OEM) integrano o forniscono prodotti Sun in sistemi specializzati pronti all'uso che comprendono hardware OEM e forniscono servizi di vendita, supporto e assistenza front-line.
- "Contatto principale" è il rappresentante del Partner designato per la ricezione di tutte le comunicazioni relative al Programma.
- I "System Integrator" (SI) forniscono soluzioni integrate per servizi hardware e software.
- I "Provider di servizi e di soluzioni" comprendono, ma non a titolo esaustivo, le figure descritte di seguito:
 - I "Provider di servizi applicativi" (ASP) sviluppano applicazioni software da distribuire sul Web, di solito tramite abbonamento.
 - I "Provider di servizi commerciali" (CSP) sviluppano applicazioni software da distribuire sul Web in base a un modello B2B.
 - Gli "eIntegrators" forniscono soluzioni integrate di servizi hardware e software sul Web.
 - I "Provider di soluzioni globali" (GSP) sono società che sviluppano applicazioni software compatibili con piattaforme Sun, vendute ai clienti come pacchetto unico.
 - I "Provider di servizi Internet" (ISP) forniscono l'accesso a Internet.
 - I "Provider di servizi di rete" (NSP) forniscono capacità di ampiezza di banda in grado di assicurare diversi livelli di velocità, affidabilità e copertura globale.