

IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud

IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud

Vilkår for brug består af disse IBM Vilkår for brug – SaaS-specifikke produktvilkår (kaldet SaaS-specifikke produktvilkår) og dokumentet IBM Vilkår for brug – Standardvilkår (kaldet Standardvilkår), som er tilgængeligt på adressen <http://www.ibm.com/software/sla/sladb.nsf/sla/tou-gen-terms/>. I tilfælde af en uoverensstemmelse har de SaaS-specifikke produktvilkår forrang for Standardvilkårene. Kunden erklærer sig indforstået med disse Vilkår for brug ved at bestille, få adgang til eller benytte IBM SaaS.

1. IBM SaaS

De SaaS-specifikke produktvilkår dækker følgende IBM SaaS-produkter:

- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Demographic
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Demographic Response
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Reporting Login
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Open-Ended Comment Item
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Scaled Survey Item
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Language
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Standard Norm
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Action Planning Feature
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Executive Summary
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Raw Data Extraction
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Participant Selected Demographics
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Pre-populated Demographics
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Pre-populated Participant Demographics
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Survey Champions Coaching
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Dashboard Report Generation
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Additional Language
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Participant Selected Demographics
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Dashboard Report Generation

2. Måletyper for betaling

IBM SaaS sælges og betales på basis af en af følgende målinger, som angivet i Transaktionsdokumentet:

- a. "Adgang" (Access) er en måleenhed, som IBM SaaS kan anskaffes på basis af. En Adgang er retten til at bruge IBM SaaS. Kunden skal anskaffe en adgangsret for at kunne bruge IBM SaaS i den måleperiode, som er angivet i Kundens bevis for brugsret eller i Transaktionsdokumentet.
- b. "Kvalificeret deltager" (Eligible Participant) er en måleenhed, som IBM SaaS kan anskaffes på basis af. En Kvalificeret deltager er en entydig person, som er ansat i Kundens Virksomhed, uanset om personen har adgang til IBM SaaS eller ej, eller en entydig person, som betales af eller handler på vegne af Kundens Virksomhed, og som har fået adgang til IBM SaaS. Kunden skal anskaffe tilstrækkeligt mange brugsrettigheder til at kunne dække antallet af Kvalificerede deltagere i Kundens Virksomhed i den måleperiode, der er angivet i Kundens bevis for brugsret eller i Transaktionsdokumentet.
- c. "Engagement" (Engagement) er en måleenhed, som serviceydelseerne kan anskaffes på basis af. Et Engagement består af faglige og/eller uddannelsesmæssige serviceydelser, som vedrører IBM SaaS-produktet. Kunden skal anskaffe tilstrækkeligt mange brugsrettigheder til at kunne dække hvert Engagement.

3. Pris og fakturering

Det beløb, der skal betales for IBM SaaS-produkterne, er angivet i et Transaktionsdokument.

3.1 Opsætning

Betaling for opsætning vil blive angivet i et Transaktionsdokument.

3.2 On demand

On demand-funktioner bliver faktureret i den måned, hvor kunden bestiller funktionen, og den bliver faktureret til den pris, der er angivet i Transaktionsdokumentet.

3.3 Merforbrug

Hvis Kundens faktiske brug af IBM SaaS i måleperioden overstiger den brugsret, som er angivet i beviset for brugsret, bliver Kunden faktureret for merforbruget, som angivet i Transaktionsdokumentet.

4. Varighed og fornyelse

4.1 Varighed

IBM SaaS-perioden begynder den dato, hvor IBM giver Kunden besked om, at Kunden har adgang til de dele af IBM SaaS, som er beskrevet i Transaktionsdokumentet. Beviset for brugsret eller Transaktionsdokumentet bekræfter den præcise start- og slutdato for perioden, ligesom det angiver, om perioden bliver fornyet. Kunden kan øge sit brugsniveau for IBM SaaS i perioden ved at kontakte IBM eller en IBM Business Partner. IBM bekræfter det øgede brugsniveau i et Transaktionsdokument.

4.2 Fornyelse af IBM SaaS-perioden

Kundens bevis for brugsret angiver, om IBM SaaS fornys ved periodens udløb. Perioden er angivet som en af følgende:

4.2.1 Automatisk fornyelse

Hvis Kundens Transaktionsdokument angiver, at SaaS-perioden fornys automatisk, kan Kunden opsige den IBM SaaS-periode, der udløber, via skriftlig anmodning mindst 90 dage inden periodens udløbsdato, som er angivet i Transaktionsdokumentet. Hvis IBM eller en IBM Business Partner ikke modtager en sådan anmodning senest på udløbsdatoen, bliver perioden automatisk fornyet med ét år eller med samme varighed, som den oprindelige periode, der er angivet i beviset for brugsret.

4.2.2 Løbende fakturering

Hvis der i Transaktionsdokumentet står, at fakturering sker løbende, har Kunden fortsat adgang til IBM SaaS og vil løbende blive faktureret for brug af IBM SaaS. Hvis Kunden ikke længere vil bruge IBM SaaS og ønsker at standse den løbende fakturering, skal Kunden med 90 dages skriftligt varsel til IBM eller en IBM Business Partner anmode om, at Kundens IBM SaaS bliver annulleret. Når Kundens adgang annulleres, bliver Kunden faktureret for eventuelle udestående betalinger for adgang til og med den måned, hvor annulleringen trådte i kraft.

4.2.3 Fornyelse påkrævet

Hvis der i Transaktionsdokumentet står, at Kundens brug af IBM SaaS ophører på fornyelsestidspunktet, ophører IBM SaaS ved udgangen af perioden, og Kundens adgang til IBM SaaS fjernes. Hvis Kunden vil bruge IBM SaaS efter udløbsdatoen, skal Kunden afgive en ordre hos IBM's salgskonsulent eller en IBM Business Partner om køb af en ny abonnementsperiode.

5. Teknisk support

I Abonnementsperioden ydes der basiskundesupport til IBM SaaS-produktet og Aktiveringssoftwaren. Den tekniske support og kundesupport, som er til rådighed, er beskrevet på adressen

<http://www.ibm.com/software/support/kenexa/supportusv.html>

6. Tillægsvilkår for IBM SaaS-produkt

6.1 Safe Harbor-certificering

IBM overholder principperne i Safe Harbor-ordningen, som er aftalt mellem EU og USA, som angivet af det amerikanske handelsministerium, vedrørende indsamling, brug og opbevaring af oplysninger, der indsamles fra EU. Der er flere oplysninger om Safe Harbor-ordningen og om IBM's certificering på <http://www.export.gov/safeharbor/>.

6.2 Rettigheder til normative data

Medmindre andet er angivet kan IBM - udelukkende til brug i normativ forskning, rapportering og normative analyser - opbevare og bruge kundeindhold, som er leveret til IBM i henhold til disse Vilkår for brug i samlet, anonymt format (dvs. så Kunden ikke kan identificeres som kilde til fortrolige oplysninger og så personligt identificerbare oplysninger om enkelte medarbejdere og/eller ansøgere fjernes). Bestemmelserne i dette afsnit forbliver i kraft efter transaktionens ophør eller udløb.

6.3 Returnering eller fjernelse af kundedata

IBM vil – på skriftlig anmodning fra Kunden og i henhold til IBM's politik for backup og opbevaring – ved ophør eller udløb af disse Vilkår for brug eller af Aftalen slette alle Personlige Data, som er stillet til rådighed for IBM SaaS, eller returnere dem til Kunden.

6.4 Dataindsamling

Kunden erklærer sig indforstået med, at IBM må bruge cookies og springsteknologi til at indsamle personligt identificerbare oplysninger i forbindelse med brugsstatistik og oplysninger, som kan hjælpe med at forbedre brugernes oplevelse og/eller til at skræddersy interaktion med brugerne.

Indsamlingen sker i henhold til <http://www-01.ibm.com/software/info/product-privacy/index.html>. Hvis gældende lovgivning kræver det, skal Kunden have informeret brugerne om og indhentet deres tilsagn til alt det ovenstående.

Bilag A

IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud er en SaaS-løsning, som giver Kunden mulighed for at foretage en spørgeskemaundersøgelse af op til 10.000 af Kundens medarbejdere.

1. IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud

IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud tilbyder følgende:

- Levering af serviceydelser til implementering af én undersøgelse (klargøring af spørgeskema, administration af undersøgelse, levering af instruktioner om brug af rapporteringswebstedet).
- IBM's 38 centrale engagementsspørgsmål til brug i undersøgelsen (påkrævet standardindhold i undersøgelsen).
- Op til 10 ekstra spørgsmål fra IBM's supplerende bank og/eller tilpassede klientspørgsmål.
- Op til to åbne spørgsmål med kommentarer.
- Op til fem demografiske spørgsmål valgt af deltageren med op til 15 svarmuligheder hver.
- Tilpasset velkomstbrev til deltagerne i undersøgelsen.
- Administration af webundersøgelse på ét sprog (baseret på den daværende liste med tilgængelige sprog).
- Én undersøgelse i papirformat (PDF-format) på ét sprog til indtastning af kundedata.
- Adgang til generisk undersøgelse (alle brugere får adgang via samme internetadresse (kaldet "URL")).
- Én kommunikationsskabelon med kundeeksempler på, hvordan virksomheden skal tale med medarbejderne om undersøgelsen og fremme den.
- En enkelt, fælles adgang til rapportering om alle undersøgelsesresultater.
- Dataadgang, som inkluderer en demografisk analyse af svarantal, undersøgelsesudsnit og undersøgelsesspørgsmål, identificering af spørgsmål med højeste og laveste score, engagementsanalyse, som inkluderer en analyse af, hvad der er de væsentligste motivatorer (identificerer de ti vigtigste korrelationer til medarbejderengagementsindekset), ordrette kommentarer, en konsolideret rapport, som inkluderer mulighed for at udarbejde rapporter i Excel- og PDF-format, samt en guide til udarbejdelse af tilpassede rapporter.
- IBM Kenexas generelle benchmarkingundersøgelse (benchmarking: gennemsnit af lignende undersøgelser på tværs af mange organisationer). Undersøgelsen giver Kunden mulighed for at sammenligne sine undersøgelsesscorer med andre virksomheders ved brug af de 38 centrale engagementsspørgsmål i undersøgelsen.
- Tre Manager's Guides på engelsk, som beskriver i) fortolkning af undersøgelsesrapporten, ii) feedbackmøder og iii) handlingsplaner på basis af undersøgelsen.
- Ét Word-dokument på engelsk, som indeholder spørgsmål baseret på fokuseret lytning og eksempler på handlingstrin på engelsk.
- Datalevering og -opbevaring i Abonnementsperioden og i op til ét år efter levering af data til den seneste undersøgelse.
- Mapning af tilgængelige, historiske data fra ikke-tredjepartsundersøgelser (efter administration af den første undersøgelse) med løbende SaaS-abonnement.
- E-mailsupport til undersøgelsesdeltagere på engelsk i undersøgelsesadministrationsperioden.

2. Valgfri produkter

- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Demographic – ét ekstra demografisk spørgsmål inkluderes i undersøgelsen ud over de fem demografiske spørgsmål, der er inkluderet i basisproduktet. Hvert enkelt ekstra, demografiske spørgsmål kan inkludere op til 15 svarmuligheder.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Demographic Response – der inkluderes én ekstra svarmulighed for et demografisk spørgsmål ud over de 15 svarmuligheder, som er inkluderet i basisproduktet for hvert demografiske spørgsmål.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Open-Ended Comment Item – der inkluderes et ekstra kommentarspørgsmål i undersøgelsen ud over de to åbne kommentarspørgsmål, som er inkluderet i basisproduktet.

- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Scaled Survey Item – der inkluderes et ekstra spørgsmål i undersøgelsen (ud over de 38 centrale engagementsspørgsmål og 10 ekstra spørgsmål), som bruger en svarskala af typen "Meget uenig, Uenig, Hverken enig eller uenig, Enig, Meget enig, Ved ikke".
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Language – levering af undersøgelsesspørgsmål (38 centrale engagementsspørgsmål og supplerende IBM-spørgsmål) og standardtekst på et sprog ud over det sprog, der er inkluderet i basisproduktet.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Participant Selected Demographics – en metode til administration af undersøgelsen, hvor deltagerne modtager en e-mailinvitation til at deltage i undersøgelsen via en entydig undersøgelses-URL, og de demografiske spørgsmål er forududfyldt for hver deltager, ligesom deltagerne ikke kan se demografiets afsnittet i undersøgelsen. Kunden skal levere en Excel-fil eller en tabulatorseparatoreret tekstfil, som indeholder fornavn, efternavn, e-mailadresse, en entydig id og demografiske oplysninger for hver enkelt deltager.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Pre-Populated Demographics – demografioplysningerne er forududfyldt for hver enkelt deltager, og deltagerne kan ikke se demografiets afsnittet. Kunden skal levere en Excel-fil eller en tabulatorseparatoreret tekstfil, som indeholder fornavn, efternavn, e-mailadresse, en entydig id og demografiske oplysninger om hver enkelt deltager.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Pre-Populated Participant Demographics – en metode til administration af IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Pre-Populated Demographics-produktet, hvor Kvalificerede deltagere får adgang til undersøgelsen ved at angive et brugernavn og et kodeord, som Kunden leverer. Deltagerne modtager en webstedsadresse, et brugernavn, et kodeordslogon og organisationsoplysninger direkte fra Kunden.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Reporting Login – et rapporteringslogon i tilgift til det fælles adgangslogon, som er inkluderet i basisproduktet. Hvert rapporteringslogon har entydige legitimationsoplysninger i forbindelse med IBM's datarapporteringswebsted, og kan have begrænset adgang til rapporteringsdata.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Dashboard Report Generation – mulighed for at udarbejde en PowerPoint-rapport, som opsummerer data (svarantal, indeks over medarbejderengagement, indeks over resultataktivering og centrale drivkræfter for engagement) fra IBM's datarapporteringswebsted. Der kan vælges op til tre datagrupper, som bliver vist i dashboardrapporten.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Standard Norm – et niveau for normative data, som leveres ud over IBM Kenexas generelle benchmarkingmålinger. Faciliteten gør det muligt for Kunden at sammenligne sine undersøgelsesscorer med scorer fra virksomheder med højere benchmarkingresultater, enten IBM Kenexa 75. procentkvartil eller IBM Kenexa 90. procentkvartil.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Action Planning Feature – et værktøj, som brugere, f.eks. inden for HR, kan anvende til at registrere og spore oplysninger om handlingsplaner. Brugere kan når som helst få adgang til handlingsplaner for at opdatere informationerne. Det er muligt at downloade en Excel-rapport med en oversigt over alle handlingsplaner, som en bruger har angivet.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Executive Summary – IBM udarbejder en PowerPoint-præsentation, som kan give indsigt i, fremlægge vejledende handlinger for samt give en oversigt over undersøgelsesdata. Oversigten henvender sig til ledere i Kundens virksomhed samt til centrale HR-medarbejdere.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Survey Champions Coaching – IBM gennemfører en workshop via en telefonkonference. Workshoppen finder sted, når undersøgelsen er afsluttet, har en varighed på op til to timer og omfatter op til 20 af Kundens ledere. Workshoppen skal hjælpe Kunden med følgende: 1) forstå undersøgelsesdataene, 2) gennemgå undersøgelsesdataene med arbejdsgrupper og 3) skride til handling på basis af undersøgelsesresultaterne.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Raw Data Extraction – IBM opretter en Excel-fil med rå data (deltagersvar) fra undersøgelsen. Excel-filen er designet til at inkludere svardata fra undersøgelsen og spørgsmålskoder og spørgsmålstekst fra undersøgelsen. Spørgsmål med skalerede svar rapporteres som numeriske værdier. Spørgsmål med svar i fri tekst rapporteres ordret. Demografiske spørgsmål rapporteres som tekst. Personligt identificerbare informationer inkluderes ikke i de rå data.

3. IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud

IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud tilbyder samme basisfunktioner som IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud, der er beskrevet ovenfor, bortset fra følgende:

- a. Følgende er ikke inkluderet:
 - (1) IBM's generelle benchmarkingresultater.
 - (2) Tre Manager's Guides på engelsk, som beskriver i) fortolkning af undersøgelsesrapporten, ii) feedbackmøder og iii) handlingsplaner på basis af undersøgelsen.
 - (3) Ét Word-dokument på engelsk, som indeholder spørgsmål baseret på fokuseret lytning og eksempler på handlingstrin på engelsk.
 - (4) Én kommunikationsskabelon med kundeeksampler på, hvordan virksomheden skal tale med medarbejderne om undersøgelsen og fremme den.
- b. De eneste valgfri produkter er dem, der er anført nedenfor.

4. Valgfri produkter

- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Additional Language – levering af undersøgelsesspørgsmål (38 centrale engagementsspørgsmål og supplerende IBM-spørgsmål) og standardtekst på et sprog ud over det sprog, der er inkluderet i basisproduktet.
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Participant Selected Demographics – IBM tilbyder en metode til administration af undersøgelsen, hvor brugerne modtager en e-mailinvitation til at deltage i undersøgelsen via en entydig undersøgelses-URL og foretage demografiske valg i undersøgelsen. Kunden skal levere en Excel-fil eller en tabulatorsepareret tekstfil, som indeholder fornavn, efternavn, e-mailadresse og en entydig id for hver enkelt deltager.
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Dashboard Report Generation – mulighed for at udarbejde en PowerPoint-rapport, som opsummerer data (svarantal, indeks over medarbejderengagement, indeks over resultataktivering og centrale drivkræfter for engagement) fra IBM's datarapporteringswebsted. Der kan vælges op til tre datagrupper, som bliver vist i dashboardrapporten.