

Regulamin Platformy Hurtowej B2B – www.kamai.eu

§1. Postanowienia wstępne

1. Regulamin określa warunki umów w zakresie dostarczania produktów fizycznych oraz treści cyfrowych w formie Newslettera, w szczególności prawa i obowiązki stron umowy tj. Sprzedawcy i Klienta lub Użytkownika newslettera.
2. Każdy Klient i Użytkownik newslettera jest zobowiązany zapoznać się i zaakceptować warunki określone Regulaminem przed zawarciem Umowy ze Sprzedawcą.

§2. Definicje

Użyte w Regulaminie definicje należy rozumieć następująco:

1. **Sprzedawca** - KAMAI.PL Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Woli Batorskiej (adres: ul. — nr 461, 32-007 Wola Batorska), wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Krakowa, XII Wydział Gospodarczy KRS pod numerem 0000361320, NIP: 6832056712, REGON: 121297532, o kapitale zakładowym 5.000,00 zł, reprezentowana zgodnie z zasadami reprezentacji określonymi w umowie spółki.
 2. **Partner B2B (lub Partner)** - przedsiębiorca w rozumieniu art. 43¹ Kodeksu Cywilnego (osoba fizyczna prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której ustawa przyznaje zdolność prawną, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową), który **spełnia łącznie następujące warunki**:
 - a. Prowadzi zarejestrowaną działalność gospodarczą i jest wpisany do odpowiedniego rejestru publicznego (w szczególności Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej - CEIDG lub Krajowego Rejestru Sądowego - KRS).
 - b. Przeszedł pomyślnie proces weryfikacji i rejestracji Konta na Platformie Hurtowej zgodnie z postanowieniami §6 niniejszego Regulaminu, w tym zaakceptował niniejszy Regulamin oraz Politykę Prywatności.
 - c. Oświadcza w procesie rejestracji lub w ramach odrębnego oświadczenia, że nie posiada wymagalnych zobowiązań wpisanych do krajowych rejestrów dłużników LUB jego status w publicznie dostępnych rejestrach dłużników (np. KRD, BIG InfoMonitor, itp.) nie budzi zastrzeżeń Sprzedawcy co do zdolności do regulowania zobowiązań hurtowych.
 - d. Korzysta z funkcjonalności Hurtowni Internetowej i dokonuje zakupów Towarów **wyłącznie na potrzeby związane bezpośrednio z prowadzoną przez siebie działalnością gospodarczą lub zawodową**, w szczególności w celu dalszej odsprzedaży lub zaopatrzenia własnej działalności.
 3. **Użytkownik Newslettera (lub Użytkownik)** - osoba fizyczna (działająca we własnym imieniu lub jako przedstawiciel bądź pracownik Partnera B2B lub innego przedsiębiorcy), która:
 - a. skorzystała z dedykowanego Formularza zapisu na Newsletter dostępnego na Stronie internetowej lub w ramach Platformy Hurtowej, podając w nim swój adres e-mail,
 - b. wyraziła świadomie i dobrowolnie wymagane zgody, w tym w szczególności:
 - i. zgodę na otrzymywanie od Sprzedawcy informacji handlowych dotyczących produktów, usług, promocji, wydarzeń lub innych działań marketingowych Sprzedawcy za pomocą środków komunikacji elektronicznej (Newsletter) na podany adres e-mail, zgodnie z art. 10 Ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną oraz przepisami RODO,
 - ii. zgodę na przetwarzanie podanych danych osobowych (adresu e-mail) w celu realizacji wysyłki Newslettera,
 - iii. akceptację niniejszego Regulaminu oraz zapoznanie się z Polityką Prywatności,
 - c. potwierdziła chęć subskrypcji Newslettera poprzez uzupełnienie formularza na stronie www.kamai.eu albo www.b2b.kamai.eu.
- Poprzez łączne spełnienie powyższych warunków, Użytkownik zawiera ze Sprzedawcą umowę o dostarczanie treści cyfrowych w postaci Newslettera. Świadczenie usługi Newslettera jest nieodpłatne, przy czym ekwiwalentem świadczenia Użytkownika jest udostępnienie jego danych osobowych (adresu e-mail) oraz zgoda na otrzymywanie komunikacji marketingowej. Posiadanie statusu Użytkownika Newslettera nie jest równoznaczne z posiadaniem statusu Partnera B2B i nie uprawnia do składania Zamówień w Hurtowni Internetowej, chyba że Użytkownik spełnia odrębne warunki określone w definicji Partnera B2B i zarejestrował Konto na Platformie.
4. **Hurtownia Internetowa (lub Platforma)** - platforma sprzedażowa B2B (business-to-business) prowadzona przez Sprzedawcę pod adresem internetowym www.kamai.eu, działająca w modelu sprzedaży hurtowej. Platforma przeznaczona jest **wyłącznie** do obsługi zarejestrowanych i zweryfikowanych Partnerów B2B. Hurtownia Internetowa **nie prowadzi sprzedaży detalicznej** i nie jest przeznaczona dla Konsumentów,

Przedsiębiorców na prawach konsumenta ani podmiotów nieprowadzących zarejestrowanej działalności gospodarczej.

5. **Towar** - dostępny w asortymencie Platformy produkt fizyczny będący przedmiotem Umowy między Klientem a Sprzedawcą.
6. **Newsletter** - treści cyfrowe dostarczane do osób, które dokonały zapisu za pomocą formularza zapisu zamieszczonego na Stronie internetowej i/lub Platformy. Zawartość Newslettera obejmuje również tzw. lead magnet (prezent za zapis), który jest jednorazowo dostarczony Użytkownikowi po zapisie na Newsletter.
7. **Środowisko cyfrowe** – sprzęt komputerowy, oprogramowanie i połączenia sieciowe wykorzystywane przez Konsumenta w celu uzyskania dostępu do treści cyfrowej lub usługi cyfrowej lub w celu korzystania z nich.
8. **Koszyk** – element oprogramowania Platformy, w którym widoczne są wybrane przez Klienta Towary do zakupu, a także istnieje możliwość ustalenia i modyfikacji danych Zamówienia.
9. **Formularz zamówienia** - formularz dostępny w Platformie umożliwiający złożenie Zamówienia, w szczególności poprzez dodanie Towarów do elektronicznego koszyka oraz określenie warunków Umowy zawartej na odległość, w tym sposobu dostawy i płatności.
10. **Formularz zapisu** – formularz dostępny na Stronie internetowej lub Platformie umożliwiający zawarcie umowy o dostarczenie Newslettera.
11. **Formularz rejestracji** - formularz dostępny na Platformie umożliwiający utworzenie Konta
12. **Konto** - udostępniany przez Sprzedawcę na Platformie Hurtowej indywidualny obszar dla Partnera B2B, dostępny po zalogowaniu. Posiadanie aktywnego Konta jest wymagane od każdego podmiotu chcącego uzyskać status Partnera B2B i dokonywać zakupów Towarów w Hurtowni Internetowej. Konto służy do zarządzania danymi Partnera B2B, składania Zamówień, śledzenia ich statusu oraz przechowywania historii transakcji.
13. **Zamówienie** - oświadczenie woli Klienta składane za pomocą Formularza zamówienia i zmierzające bezpośrednio do zawarcia Umowy.
14. **Umowa** - umowa zawarta na odległość z Klientem w ramach zorganizowanego systemu zawierania umów na odległość (Sklep lub Formularz zapisu na Stronie internetowej), bez jednoczesnej fizycznej obecności stron, z wyłącznym wykorzystaniem jednego lub większej liczby środków porozumiewania się na odległość do chwili zawarcia umowy łącznie.
15. **Regulamin** - niniejszy regulamin.

§3. Kontakt ze Sklepem

1. Klient może kontaktować się ze Sprzedawcą w szczególności:
 - a. za pośrednictwem poczty elektronicznej, na adres: biuro@kamai.pl
 - b. pisemnie na adres: Kamai.pl Sp. z o. o. ul. Wola Batorska 461, 32-007 Wola Batorska
 - c. a także telefonicznie pod numerem: +48 12 635 10 82 w godz. 8-16 w dni robocze.
2. Numer rachunku bankowego Sprzedawcy: 47 1050 1445 1000 0090 8106 5188 (ING Bank Śląski)

§4. Środowisko cyfrowe Klienta

1. Do korzystania ze Strony internetowej i Platformy, w tym przeglądania asortymentu Sprzedawcy oraz składania zamówień, a także korzystania z Newslettera niezbędne są:
 - a. urządzenie końcowe z dostępem do sieci Internet, systemem operacyjnym i przeglądarką internetową, umożliwiające przeglądanie stron internetowych,
 - b. przeglądarka plików pdf, word, excel,
 - c. aktywny adres poczty elektronicznej (e-mail),
2. Sprzedawca podejmuje środki techniczne i organizacyjne, by zapewnić Klientowi bezpieczny dostęp do Strony internetowej i Sklepu, a w szczególności środki uniemożliwiające dostęp i modyfikację danych osobowych przez osoby nieuprawnione.
3. Klienta obowiązuje zakaz dostarczania treści o charakterze bezprawnym.
4. Sprzedawcy przysługuje prawo do przerwy technicznej w funkcjonowaniu Strony internetowej, w tym Platformy, niezbędnej dla planowanej, bieżącej obsługi i konserwacji serwera oraz oprogramowania. W przypadku planowanej przerwy Klienci zostaną o tym wyraźnie powiadomieni na Stronie internetowej i/lub Platformie.
5. Sprzedawca w najszerszym dopuszczalnym przez prawo zakresie nie ponosi odpowiedzialności za zakłócenia, w tym przerwy w funkcjonowaniu Strony internetowej i/lub Platformy spowodowane siłą wyższą, niedozwolonym działaniem osób trzecich lub niekompatybilnością ze sprzętem komputerowym lub oprogramowaniem używanym przez Klienta.

§5. Newsletter oraz nieodpłatne usługi cyfrowe

1. Sprzedawca za pośrednictwem Strony Informacyjnej oraz Platformy Hurtowej świadczy na rzecz Użytkowników lub Partnerów B2B nieodpłatne usługi cyfrowe oraz dostarcza nieodpłatne treści cyfrowe. Dostęp do niektórych usług i treści może być ograniczony wyłącznie dla zarejestrowanych i zweryfikowanych Partnerów B2B po zalogowaniu na Konto.
2. W ramach świadczonych usług i dostarczanych treści cyfrowych dostępne są m.in.:
 - a. **Nieodpłatne usługi cyfrowe:**
 - i. Umożliwienie przeglądania publicznie dostępnych treści (np. informacji o firmie, ogólnych warunków współpracy) na Stronie Informacyjnej.
 - ii. Umożliwienie **Partnerom B2B**, po zalogowaniu na Konto, przeglądania pełnego asortymentu Hurtowni Internetowej, w tym aktualnych stanów magazynowych i dedykowanych cen.
 - iii. Udostępnienie wyszukiwarki Towarów i treści na Platformie Hurtowej.
 - iv. Umożliwienie założenia, prowadzenia i zarządzania **Kontem Partnera B2B** na Platformie Hurtowej, w tym dostęp do historii Zamówień, danych adresowych i ustawień.
 - b. **B. Nieodpłatne treści cyfrowe:**
 - i. Dostarczanie Newslettera Użytkownikom, którzy wyrazili na to odrębną, dobrowolną zgodę, zawierającego informacje handlowe, nowości produktowe lub materiały branżowe.
 - ii. Udostępnianie do pobrania **katalogów produktowych w formacie PDF** z aktualną ofertą Towarów, dostępnych na Stronie Informacyjnej lub po zalogowaniu na Platformie Hurtowej.
 - iii. Udostępnianie **dedykowanych cenników hurtowych** dla Partnerów B2B, zazwyczaj dostępnych po zalogowaniu na Koncie lub przesyłanych na żądanie Partnera B2B.
 - iv. Udostępnianie zarejestrowanym **Partnerom B2B** (np. w dedykowanej sekcji Konta lub poprzez linki do pobrania) **specjalnych materiałów marketingowych i produktowych (Materiałów Premium)**, takich jak:
 1. wysokiej jakości zdjęcia produktowe (packshoty, zdjęcia aranżacyjne),
 2. materiały wideo prezentujące produkty,
 3. rozbudowane opisy marketingowe i techniczne Towarów do wykorzystania przez Partnera B2B w jego kanałach sprzedaży.
 - c. e) Dostarczanie **Partnerom B2B cyfrowych materiałów wspierających sprzedaż online (Wsparcie Sprzedaży Online)**, w tym:
 - i. gotowych banerów reklamowych,
 - ii. grafik do mediów społecznościowych,
 - iii. wizualizacji produktów w różnych kontekstach. *(Uwaga: Kody rabatowe, o których wspominałeś, są bardziej elementem polityki cenowej i promocyjnej niż "nieodpłatną treścią cyfrową" w rozumieniu tego paragrafu. Informacje o możliwości ich otrzymania lepiej umieścić w sekcji dotyczącej cen, płatności lub warunków promocji).*
3. W celu otrzymywania Newslettera należy podjąć następujące kroki:
 - a. wypełnić formularz zapisu na Newsletter;
 - b. wyrazić zgodę na przetwarzanie danych w celu wysyłki Newslettera obejmującego marketing bezpośredni Towarów, treści i usług cyfrowych Sprzedawcy;
 - c. zapoznać się z treścią niniejszego Regulaminu i zaakceptować jego warunki oraz dokonać zapisu, klikając przycisk zapisu do Newsletter z komunikatem o akceptacji Regulaminu.
4. Pierwszy Newsletter wraz z prezentem za zapis zostanie dostarczony niezwłocznie po wykonaniu przez Użytkownika czynności określonych w poprzednim punkcie. Kolejne Newslettery będą dostarczane przez Sprzedawcę z częstotliwością określoną w opisie Newslettera zamieszczonym na Stronie internetowej i/lub Platformie.
5. Umowa o prowadzenie Konta w Sklepie oraz Umowa o dostarczanie Newslettera są zawierane na czas nieokreślony i mogą zostać wypowiedziane w każdej chwili ze skutkiem natychmiastowym. Umowę o prowadzenie Konta w Sklepie można rozwiązać, usuwając Konto po zalogowaniu się do Konta, a Umowę o dostarczanie Newslettera poprzez wypisanie się wg instrukcji zawartej w każdym Newsletterze. Każdą z umów Klient może również rozwiązać, wysyłając stosowne żądanie do Sprzedawcy na adres email lub pisemnie na adres podany w §3 Regulaminu.

§6. Zakładanie Konta na Platformie

1. Nawiązanie współpracy handlowej ze Sprzedawcą oraz uzyskanie możliwości składania Zamówień za pośrednictwem Platformy Hurtowej **wymaga** uprzedniej rejestracji i aktywacji indywidualnego Konta Partnera B2B.

2. Rejestracja Konta jest **bezpłatna** i przeznaczona **wyłącznie** dla podmiotów spełniających kryteria definicji **Partnera B2B**, określonej w §2 niniejszego Regulaminu. Sprzedawca nie świadczy usług na rzecz Konsumentów ani Przedsiębiorców na prawach konsumenta za pośrednictwem Platformy Hurtowej.
3. Proces rejestracji inicjowany jest przez podmiot zainteresowany współpracą (zwany dalej „Aplikantem”) poprzez wypełnienie elektronicznego **Formularza Rejestracji** dostępnego na Platformie Hurtowej.
4. W Formularzu Rejestracji Aplikant zobowiązany jest podać **prawdziwe i aktualne dane firmowe**, niezbędne do nawiązania współpracy B2B i weryfikacji, w szczególności:
 - a. Pełną nazwę firmy zgodną z wpisem w odpowiednim rejestrze (CEIDG lub KRS).
 - b. Numer Identyfikacji Podatkowej (NIP).
 - c. Dokładny adres siedziby lub głównego miejsca wykonywania działalności.
 - d. Adres(y) do wysyłki (jeśli inne niż adres siedziby).
 - e. Dane kontaktowe: adres e-mail firmy oraz numer telefonu kontaktowego.
 - f. Dane osoby/osób upoważnionych do reprezentowania Aplikanta w kontaktach ze Sprzedawcą i składania Zamówień.
5. Warunkiem wysłania Formularza Rejestracji jest:
 - a. Potwierdzenie zapoznania się z treścią niniejszego **Regulaminu** i jego akceptacja.
 - b. Potwierdzenie zapoznania się z **Polityką Prywatności**.
 - c. Akceptacja **Umowy Powierzenia Przetwarzania Danych Osobowych (DPA)**, jeśli charakter współpracy tego wymaga.
6. Po otrzymaniu wypełnionego Formularza Rejestracji, Sprzedawca dokonuje **weryfikacji Aplikanta**. W ramach weryfikacji Sprzedawca sprawdza w szczególności status Aplikanta jako aktywnego przedsiębiorcy na podstawie podanego numeru **NIP w publicznej bazie danych Głównego Urzędu Statystycznego (GUS - baza REGON)** oraz potencjalnie w innych publicznych rejestrach (np. KRS, CEIDG, biała lista podatników VAT).
7. Sprzedawca **zastrzega sobie prawo** do:
 - a. Zwrócenia się do Aplikanta o przesłanie dodatkowych dokumentów potwierdzających status prawny lub prowadzenie działalności (np. skan wpisu do rejestru, zaświadczenie o NIP/REGON).
 - b. Weryfikacji wiarygodności płatniczej Aplikanta w zewnętrznych bazach informacji gospodarczej (zgodnie z obowiązującymi przepisami).
 - c. **Odmowy rejestracji Konta** bez podania przyczyny, w szczególności w przypadku negatywnego wyniku weryfikacji, niespełnienia warunków definicji Partnera B2B, podania nieprawdziwych danych lub uzasadnionych wątpliwości co do rzetelności Aplikanta.
8. O wyniku weryfikacji i decyzji w sprawie aktywacji Konta Aplikant zostanie poinformowany drogą elektroniczną na adres e-mail podany w Formularzu Rejestracji.
9. W przypadku pozytywnej decyzji, Konto Partnera B2B zostaje aktywowane. Logowanie na Konto odbywa się poprzez podanie loginu (zazwyczaj adresu e-mail Aplikanta) oraz hasła ustanowionego przez Partnera B2B podczas procesu rejestracji lub pierwszego logowania.
10. Partner B2B zobowiązany jest do utrzymywania aktualności swoich danych w Koncie oraz do zabezpieczenia danych dostępowych (loginu i hasła) przed dostępem osób nieupoważnionych.
11. Partner B2B może zawnieść wniosek o usunięcie Konta poprzez kontakt ze Sprzedawcą. Sprzedawca zrealizuje wniosek po uregulowaniu wszelkich wzajemnych zobowiązań wynikających ze współpracy, z zastrzeżeniem konieczności przechowywania danych wymaganych przepisami prawa (np. dla celów podatkowych, księgowych, rozpatrywania roszczeń).

§7. Obowiązek Aktualizacji Danych Produktowych

1. Partner B2B, prezentując w swoich kanałach sprzedaży (np. własny sklep internetowy, platformy marketplace, katalogi) Towary pochodzące z oferty Hurtowni Internetowej i wykorzystując do tego celu dane oraz materiały udostępnione przez Sprzedawcę (w tym opisy, zdjęcia, specyfikacje), **jest zobowiązany do zapewnienia ich bieżącej aktualności oraz zgodności z informacjami udostępnianymi przez Sprzedawcę**.
2. Obowiązek aktualizacji dotyczy w szczególności informacji o:
 - o a) Dostępności Towarów (stanach magazynowych).
 - o c) Opisach i specyfikacjach technicznych Towarów.
 - o d) Zdjęciach i innych materiałach wizualnych.
3. W celu zapewnienia najwyższej jakości danych oraz efektywnej współpracy, **Partner B2B zobowiązany jest do regularnego synchronizowania danych produktowych**, korzystając z mechanizmów udostępnianych przez Sprzedawcę. **Zalecaną i preferowaną metodą aktualizacji jest wykorzystanie plików**

integracyjnych (np. XML, CSV) lub interfejsu API udostępnianego przez Platformę Hurtową, jeśli Sprzedawca oferuje takie rozwiązania.

4. Partner B2B powinien dokonywać aktualizacji danych z częstotliwością zapewniającą możliwie najwierniejsze odzwierciedlenie stanu faktycznego oferty Sprzedawcy (np. co najmniej raz na dobę lub zgodnie z częstotliwością aktualizacji udostępnianych plików/API).
5. Dochowanie należytej staranności w zakresie aktualizacji danych przez Partnera B2B jest istotne dla zapewnienia wysokiej jakości obsługi klienta końcowego, budowania zaufania oraz **odpowiedniej reprezentacji marki Sprzedawcy i oferowanych Towarów**. Partner B2B ponosi odpowiedzialność za skutki oferowania Towarów na podstawie nieaktualnych danych.
6. Sprzedawca zastrzega sobie prawo do weryfikacji sposobu prezentacji oferty przez Partnera B2B i, w przypadku stwierdzenia rażących lub uporczywych zaniedbań w zakresie aktualizacji danych, do wezwania Partnera B2B do ich skorygowania, a w ostateczności do zawieszenia lub ograniczenia współpracy.

§7. Składanie i realizacja zamówień

1. Zamówienia na Towary za pośrednictwem Platformy Hurtowej mogą być składane przez zarejestrowanych i zalogowanych Partnerów B2B przez całą dobę, 7 dni w tygodniu, z zastrzeżeniem ewentualnych przerw technicznych, o których mowa w §4 niniejszego Regulaminu.
2. Warunkiem złożenia Zamówienia jest posiadanie aktywnego Konta Partnera B2B, zgodnie z §6 Regulaminu. Składanie zamówień bez rejestracji Konta nie jest możliwe.
3. Proces składania Zamówienia przez Partnera B2B przebiega następująco:
 - a. Partner B2B loguje się na swoje Konto na Platformie Hurtowej.
 - b. Partner B2B wybiera interesujące go Towary oraz ich ilości, dodając je do wirtualnego koszyka za pomocą przycisku [np. „Dodaj do koszyka” - *proszę zweryfikować nazwę przycisku na Państwa platformie*].
 - c. Po skompletowaniu Zamówienia, Partner B2B przechodzi do podsumowania koszyka lub formularza Zamówienia [np. klikając przycisk „Przejdź do zamówienia” - *proszę zweryfikować nazwę przycisku*].
 - d. W formularzu Zamówienia, Partner B2B **wskazuje dokładny i poprawny adres dostawy**:
 - i. Adres własnego magazynu/siedziby Partnera B2B (realizacja standardowej dostawy hurtowej).
 - e. Partner B2B podaje dane niezbędne do wystawienia faktury VAT (jeśli inne niż dane zapisane na Koncie).
 - f. Partner B2B wybiera dostępną metodę dostawy i akceptuje związane z nią koszty.
 - g. Partner B2B zapoznaje się z warunkami płatności. Standardową formą płatności jest **przedpłata przelewem bankowym** na rachunek Sprzedawcy wskazany na fakturze pro forma lub w potwierdzeniu Zamówienia. Partnerzy B2B o ugruntowanej historii współpracy mogą indywidualnie negocjować ze Sprzedawcą możliwość uzyskania limitu kredytu kupieckiego lub odroczonych terminów płatności. Warunki takie wymagają odrębnych, pisemnych ustaleń.
 - h. Partner B2B sprawdza poprawność wszystkich wprowadzonych danych i szczegółów Zamówienia w podsumowaniu, a następnie składa Zamówienie poprzez kliknięcie przycisku finalizującego [np. „Złóż zamówienie i zapłać”, „Potwierdź zamówienie”, „Utwórz zamówienie” - *proszę zweryfikować nazwę przycisku*], co jest równoznaczne ze złożeniem oferty zawarcia umowy sprzedaży.
4. Zawarcie Umowy sprzedaży między Sprzedawcą a Partnerem B2B następuje z chwilą potwierdzenia przyjęcia Zamówienia do realizacji przez Sprzedawcę, co może nastąpić poprzez wyświetlenie odpowiedniego komunikatu na Platformie Hurtowej po złożeniu Zamówienia lub w odrębnej wiadomości e-mail wysłanej na adres Partnera B2B. Samo automatyczne potwierdzenie otrzymania Zamówienia przez system nie jest równoznaczne z przyjęciem go do realizacji.
5. Po złożeniu Zamówienia i (w przypadku przedpłaty) po zaksięgowaniu płatności lub potwierdzeniu przyznanego limitu kredytowego, Sprzedawca przystępuje do realizacji Zamówienia. Partner B2B będzie informowany o statusie realizacji Zamówienia drogą elektroniczną lub poprzez informacje dostępne na jego Koncie.
6. Sprzedawca zastrzega sobie prawo do kontaktu z Partnerem B2B (telefonicznego lub e-mailowego) po złożeniu Zamówienia w celu wyjaśnienia wątpliwości lub **zapropionowania modyfikacji Zamówienia**, jeżeli realizacja Zamówienia w pierwotnej formie okaże się niemożliwa lub znacznie utrudniona z przyczyn logistycznych, technicznych lub operacyjnych (np. trudności w zapakowaniu określonej ilości, brak możliwości wysyłki wybranym sposobem, nagła niedostępność części Towaru). Wszelkie istotne zmiany warunków Zamówienia (np. dotyczące Towaru, ceny, terminu realizacji) wymagają akceptacji Partnera B2B.
7. Potwierdzenie zawarcia Umowy oraz treść niniejszego Regulaminu (w wersji obowiązującej w chwili składania Zamówienia) są udostępniane Partnerowi B2B w formie elektronicznej (np. w wiadomości e-mail lub do pobrania z Konta).

§8. Ceny oraz oferowane metody dostawy i płatności

1. Ceny Towarów są określone w ich opisach dostępnych na Platformie.
2. Wszystkie ceny są wyrażone w polskich złotych i są cenami netto.
3. Wiążąca dla stron transakcji jest cena widniejąca przy Towarze w momencie złożenia Zamówienia przez Klienta zgodnie z procedurą opisaną w §7 Regulaminu.
4. Sprzedawca nie stosuje indywidualnego dostosowania cen na podstawie zautomatyzowanego podejmowania decyzji.
5. Na całkowitą kwotę do zapłaty przez Klienta składa się cena za Towar oraz koszt dostawy, o której Klient jest informowany na stronach Platformy w trakcie składania Zamówienia, w tym także w chwili wyrażenia woli przystąpienia do Umowy.
6. Klient może skorzystać z następujących metod dostawy lub odbioru zamówionego Towaru:
 - a. przesyłka kurierska
 - b. przesyłka kurierska na własnej etykiecie
 - c. odbiór osobisty
7. Z dostarczeniem Newslettera i nieodpłatnej Usługi cyfrowej nie wiążą się żadne koszty dostawy.
8. Klient za swoje zamówienie może zapłacić, wybierając jedną z następujących metod płatności:
 - a. płatność przelewem na konto Sprzedawcy
 - b. płatność przy odbiorze
9. Szczegółowe informacje na temat dostępnych metod płatności dotyczące poszczególnych Towarów znajdują się w Formularzu zamówienia.
10. Klient zawierając Umowę ze Sprzedawcą, wyraża zgodę na przysyłanie faktur oraz ich korekt drogą elektroniczną na adres email podany w Formularzu zamówienia lub wiadomości email wysłanej do Sprzedawcy.

§9. Postępowanie Reklamacyjne (Partnerzy B2B)

1. Niniejszy paragraf określa zasady składania i rozpatrywania reklamacji przez **Partnerów B2B** dotyczących Towarów zakupionych za pośrednictwem Platformy Hurtowej.
2. Postanowienia niniejszego paragrafu mają zastosowanie **wyłącznie w relacjach między Sprzedawcą a Partnerami B2B**. Przepisy dotyczące reklamacji składanych przez Konsumentów lub Przedsiębiorców na prawach konsumenta, wynikające w szczególności z Ustawy o prawach konsumenta (dotyczące np. niezgodności towaru z umową), **nie mają zastosowania** do umów zawieranych na podstawie niniejszego Regulaminu.
3. Zgodnie z art. 558 § 1 Kodeksu cywilnego, Strony **wyłączają odpowiedzialność Sprzedawcy z tytułu rękojmi** za wady fizyczne i prawne Towarów¹ w najszerszym zakresie dopuszczalnym przez prawo w obrocie między przedsiębiorcami.
4. Partner B2B jest uprawniony do złożenia reklamacji w przypadku stwierdzenia:
 - a. **Uszkodzeń mechanicznych Towaru powstałych podczas transportu lub braków ilościowych w dostawie**, pod warunkiem ich stwierdzenia przy odbiorze przesyłki i udokumentowania zgodnie z procedurami wymaganymi przez przewoźnika (np. sporządzenie protokołu szkody w obecności kuriera lub innego dokumentu potwierdzającego nieprawidłowość).
 - b. **Dostarczenia Towaru niezgodnego ze złożonym Zamówieniem** (np. inny produkt, inna specyfikacja niż zamówiona, błędna ilość – inna niż braki transportowe).
 - c. Wad ukrytych Towaru objętych ewentualną **gwarancją jakości udzieloną przez producenta Towaru**, jeśli Sprzedawca pośredniczy w procesie gwarancyjnym lub warunki gwarancji tak stanowią.
5. Zgłoszenia reklamacyjne mogą być składane przez Partnera B2B **wyłącznie za pośrednictwem dedykowanego elektronicznego Formularza Reklamacyjnego**, dostępnego po zalogowaniu na Koncie Partnera B2B w menu.
6. **Reklamacje złożone w innej formie** (np. e-mailowo, telefonicznie, pisemnie) **mogą zostać pozostawione bez rozpoznania**. Formularz Reklamacyjny jest jedynym kanałem przeznaczonym do obsługi reklamacji objętych niniejszą procedurą.
7. W celu sprawnego rozpatrzenia reklamacji, Partner B2B zobowiązany jest wypełnić wszystkie wymagane pola w Formularzu Reklamacyjnym, podając co najmniej:
 - a. Dane identyfikujące Partnera B2B

- b. Numer Zamówienia lub faktury, której dotyczy reklamacja.
 - c. Dokładne oznaczenie reklamowanego Towaru (nazwa, kod EAN).
 - d. Szczegółowy opis stwierdzonej wady, niezgodności lub uszkodzenia.
 - e. Czytelne zdjęcia lub materiał wideo dokumentujący zgłaszany problem (wymagane zwłaszcza przy wadach widocznych i uszkodzeniach transportowych).
 - f. Preferowany sposób załatwienia reklamacji (np. wymiana, rabat, nota korygująca), przy czym wybór ostatecznego sposobu należy do Sprzedawcy po analizie zgłoszenia.
8. **Terminy zgłaszania reklamacji:**
- a. Reklamacje dotyczące uszkodzeń transportowych lub braków ilościowych (pkt 4 lit. a) muszą być zgłoszone **niezwłocznie**, nie później niż w ciągu **5 dni roboczych** od dnia odbioru dostawy, z załączeniem wymaganej dokumentacji (np. protokołu szkody).
 - b. Reklamacje dotyczące niezgodności Towaru z Zamówieniem (pkt 4 lit. b) powinny być zgłoszone **niezwłocznie** po ich stwierdzeniu, nie później niż w ciągu **5 dni** od dnia odbioru dostawy.
 - c. Reklamacje z tytułu ewentualnej gwarancji producenta (pkt 4 lit. c) powinny być zgłaszane w terminach i na zasadach określonych w karcie gwarancyjnej produktu. Niedochowanie powyższych terminów może skutkować odrzuceniem reklamacji.
9. Po otrzymaniu prawidłowo wypełnionego Formularza Reklamacyjnego, system Platformy Hurtowej może automatycznie potwierdzić jego przyjęcie.
10. Zgłoszenie jest następnie weryfikowane pod kątem kompletności i przekazywane do **wewnętrznego działu kontroli jakości Sprzedawcy** (lub innego wskazanego działu, np. "Serwis Jakości") w celu merytorycznej analizy zasadności zgłoszenia.
11. Sprzedawca zobowiązuje się do rozpatrzenia reklamacji i poinformowania Partnera B2B o jej wyniku **bez zbędnej zwłoki**, zazwyczaj w terminie nie przekraczającym **14 dni roboczych** od daty otrzymania kompletnego zgłoszenia. Termin ten może ulec wydłużeniu w sprawach skomplikowanych, wymagających np. ekspertyzy zewnętrznej, o czym Partner B2B zostanie poinformowany.
12. O decyzji w sprawie reklamacji (uznaniu lub odrzuceniu roszczeń oraz proponowanym sposobie jej załatwienia) Partner B2B zostanie poinformowany przez **przypisanego mu Opiekuna Handlowego** lub Dział Obsługi Klienta B2B, za pośrednictwem wiadomości e-mail lub komunikatu na Koncie Partnera B2B.
13. W przypadku uznania reklamacji, szczegóły dotyczące sposobu jej realizacji (np. wysyłka brakujących/wymiana wadliwych Towarów, wystawienie faktury korygującej, zasady zwrotu wadliwego Towaru) zostaną ustalone indywidualnie z Partnerem B2B przez Opiekuna Handlowego.
14. Ewentualny zwrot reklamowanego Towaru do Sprzedawcy odbywa się na koszt i ryzyko Sprzedawcy (w przypadku uznanej reklamacji), ale **wyłącznie po wcześniejszym uzgodnieniu** terminu i sposobu odbioru/wysyłki ze Sprzedawcą. Towar powinien być odpowiednio zabezpieczony na czas transportu.
15. Niniejsza procedura reklamacyjna dotyczy wyłącznie relacji B2B między Sprzedawcą a Partnerem B2B. **Partner B2B jest wyłącznie odpowiedzialny za przyjmowanie i rozpatrywanie reklamacji składanych przez swoich Klientów Końcowych**, zgodnie z obowiązującymi przepisami i własnymi warunkami sprzedaży (co zostało również podkreślone w §7 ust. 7).

§10. Umowne Zasady Zwrotu Towarów (Partnerzy B2B)

1. Niniejszy paragraf reguluje zasady zwrotu **pełnowartościowych** Towarów zakupionych przez Partnerów B2B za pośrednictwem Platformy Hurtowej i ma zastosowanie **wyłącznie** w relacjach B2B (między przedsiębiorcami).
2. Strony zgodnie ustalają, że do umów sprzedaży zawieranych między Sprzedawcą a Partnerem B2B, w związku z prowadzoną przez Partnera B2B działalnością gospodarczą (zakup Towarów w celu dalszej odsprzedaży lub na potrzeby tej działalności), **nie stosuje się przepisów Ustawy o prawach konsumenta dotyczących prawa do odstąpienia od umowy zawartej na odległość bez podania przyczyny w terminie 14 dni**. Partnerowi B2B nie przysługuje ustawowe prawo do odstąpienia od umowy.
3. Mając na uwadze dobre relacje handlowe, Sprzedawca **dobrowolnie dopuszcza możliwość** zwrotu niektórych, pełnowartościowych Towarów przez Partnera B2B, na ściśle określonych poniżej zasadach komercyjnych. Decyzja o przyjęciu zwrotu każdorazowo należy do Sprzedawcy po weryfikacji spełnienia warunków.
4. **Warunki przyjęcia zwrotu w ramach polityki handlowej Sprzedawcy:**
- a. Zamiar zwrotu musi zostać zgłoszony Sprzedawcy przez Partnera B2B w terminie nieprzekraczającym **7 dni kalendarzowych** od daty fizycznego odbioru Towaru. Zgłoszenia należy dokonać drogą mailową na adres biuro@kamai.pl lub poprzez dedykowany formularz na Platformie.
 - b. Zwrotowi podlegają **wyłącznie Towary pełnowartościowe, nieużywane, niemontowane, czyste, pozbawione wad, w oryginalnych, nienaruszonych, nieoklejonych bezpośrednio taśmą opakowaniach producenta**, nadające się do natychmiastowej dalszej odsprzedaży przez Sprzedawcę jako towar nowy.

- c. Zwrot jest możliwy **tylko po uzyskaniu uprzedniej akceptacji** zgłoszenia zwrotu przez Sprzedawcę (w formie e-mail lub komunikatu na Platformie). Sprzedawca przekaże instrukcje dotyczące sposobu i adresu odesłania Towaru.
 - d. Sprzedawca ma prawo **odmówić przyjęcia zwrotu**, jeśli Towar nie spełnia warunków opisanych w lit. b), został odesłany bez uprzedniej akceptacji, po wyznaczonym terminie lub nosi ślady użytkowania wykraczające poza zwykłe sprawdzenie.
 - e. Możliwość zwrotu **nie obejmuje** (chyba że indywidualnie uzgodniono inaczej): Towarów sprowadzanych lub produkowanych na specjalne zamówienie Partnera B2B, Towarów z wyprzedaży/promocji oznaczonych jako bezzwrotne, Towarów o krótkim terminie przydatności, Towarów higienicznych/sterylnych z naruszonym opakowaniem.
5. **Procedura i koszty zwrotu:**
- a. Po otrzymaniu akceptacji zwrotu, Partner B2B jest zobowiązany do bezpiecznego zapakowania Towaru i jego odesłania na wskazany przez Sprzedawcę adres.
 - b. **Wszelkie koszty związane z odesłaniem Towaru** (w tym koszt transportu, ubezpieczenia przesyłki) oraz **ryzyko uszkodzenia lub zaginięcia Towaru w transporcie zwrotnym ponosi Partner B2B**.
 - c. Przesyłka zwrotna powinna być wyraźnie oznaczona (np. numerem zgłoszenia zwrotu) w sposób wskazany przez Sprzedawcę.
6. **Rozliczenie przyjętego zwrotu:**
- a. Po otrzymaniu przesyłki zwrotnej i pozytywnej weryfikacji stanu Towarów oraz zgodności z warunkami zwrotu, Sprzedawca wystawi Partnerowi B2B fakturę korygującą do pierwotnej faktury zakupu.
 - b. Od wartości zwracanych Towarów (wynikającej z faktury korygującej) zostanie potrącona **zryczałtowana opłata manipulacyjna** w wysokości **15 PLN netto (słownie: piętnaście złotych netto)** za każdą zaakceptowaną procedurę zwrotu (tj. za obsługę jednej przesyłki zwrotnej/jednego zgłoszenia zwrotu). Opłata ta pokrywa koszty Sprzedawcy związane z obsługą zwrotu, w tym: przyjęcie i weryfikację towaru, obsługę magazynową (rozpakowanie, sprawdzenie, odłożenie na półkę), obsługę administracyjno-księgową oraz koszty utylizacji i recyklingu materiałów opakowaniowych użytych przez Partnera B2B do zwrotu.
 - c. Pozostała kwota wynikająca z faktury korygującej (po potrąceniu opłaty manipulacyjnej) zostanie rozliczona z Partnerem B2B w uzgodniony sposób, np. poprzez **kompensatę z bieżącymi lub przyszłymi zobowiązaniami Partnera B2B wobec Sprzedawcy LUB zwrot środków przelewem na rachunek bankowy Partnera B2B wskazany na fakturze pierwotnej lub inny wskazany przez Partnera B2B, w terminie do 30 dni roboczych od daty wystawienia faktury korygującej**.
7. Niniejsze umowne zasady zwrotu pełnowartościowych Towarów przez Partnerów B2B są całkowicie niezależne od procedury reklamacyjnej opisanej w §9 Regulaminu, która dotyczy Towarów wadliwych lub niezgodnych z umową.

§11. Prawo Właściwe i Rozstrzyganie Sporów

1. Prawem właściwym dla wszystkich Umów zawieranych pomiędzy Sprzedawcą a Partnerem B2B na podstawie niniejszego Regulaminu, jak również dla wszelkich sporów wynikających z tych Umów lub pozostających w związku z nimi, jest **wyłącznie prawo polskie**. Wybór prawa polskiego jest wyłączny i Strony wykluczają zastosowanie Konwencji Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów (CISG).
2. Strony zobowiązują się dążyć do **polubownego rozstrzygnięcia** wszelkich sporów, które mogą powstać na tle interpretacji lub wykonywania Umów zawartych na podstawie niniejszego Regulaminu, w pierwszej kolejności poprzez bezpośrednie negocjacje prowadzone w dobrej wierze.
3. W przypadku, gdyby Stronom nie udało się osiągnąć porozumienia w drodze negocjacji w terminie 30 (trzydziestu) dni od dnia zgłoszenia kwestii spornej przez jedną ze Stron, wszelkie spory wynikające z Umów zawartych na podstawie niniejszego Regulaminu lub z nimi związane będą poddane rozstrzygnięciu **sądu powszechnego właściwego miejscowo wyłącznie ze względu na siedzibę Sprzedawcy**.
4. Postanowienie ust. 3 stanowi **umowę prorogacyjną** w rozumieniu art. 46 Kodeksu postępowania cywilnego, wiążącą dla obu Stron. Partner B2B akceptując niniejszy Regulamin wyraża zgodę na poddanie sporów pod jurysdykcję sądu właściwego dla siedziby Sprzedawcy.
5. Mając na uwadze, że niniejszy Regulamin oraz Umowy zawierane na jego podstawie regulują wyłącznie stosunki prawne pomiędzy przedsiębiorcami (B2B), Strony zgodnie potwierdzają, że **nie mają zastosowania** mechanizmy pozasądowego rozwiązywania sporów przeznaczone dla konsumentów, w tym w szczególności: postępowania przed Wojewódzkimi Inspektoratami Inspekcji Handlowej, stałymi polubownymi sądami konsumenckimi, ani platforma internetowego systemu rozstrzygania sporów (Platforma ODR) dostępna pod adresem ec.europa.eu/consumers/odr/. Partner B2B nie jest uprawniony do korzystania z tych mechanizmów w odniesieniu do sporów ze Sprzedawcą.

§12. Prawa Własności Intelktualnej i Licencja na Korzystanie z Materiałów

1. Wszelkie treści i materiały udostępniane Partnerom B2B przez Sprzedawcę, niezależnie od formy i sposobu udostępnienia (w tym za pośrednictwem Platformy Hurtowej, Strony Informacyjnej, plików integracyjnych XML/CSV, API, poczty elektronicznej, czy w inny sposób), a w szczególności: opisy Towarów, specyfikacje techniczne, zdjęcia, grafiki, wizualizacje, materiały wideo, logotypy, znaki towarowe, katalogi, cenniki oraz inne materiały promocyjne i marketingowe (zwane dalej łącznie „**Materiałami**”), stanowią przedmiot ochrony praw własności intelektualnej, w tym w szczególności praw autorskich.
2. Prawa autorskie majątkowe oraz inne prawa własności intelektualnej do Materiałów przysługują **Sprzedawcy, producentom Towarów lub innym podmiotom trzecim**, z którymi Sprzedawca współpracuje na podstawie odpowiednich umów lub licencji. Udostępnienie Materiałów Partnerowi B2B przez Sprzedawcę nie jest równoznaczne z przeniesieniem jakichkolwiek praw własności intelektualnej do tych Materiałów.
3. Sprzedawca udostępnia Materiały Partnerom B2B **nieodpłatnie**, jako element wsparcia w ramach nawiązanej współpracy handlowej.
4. Z chwilą udostępnienia Materiałów (lub aktywacji Konta Partnera B2B, co umożliwia dostęp do Materiałów), Sprzedawca udziela Partnerowi B2B **ograniczonej, niewyłącznej, nieprzenoszalnej i odwołalnej licencji** na korzystanie z tych Materiałów, wyłącznie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej (lub innym uzgodnionym terytorium) i na zasadach ściśle określonych w niniejszym paragrafie.
5. Udzielona licencja uprawnia Partnera B2B do korzystania z Materiałów **jedynie i wyłącznie w celu marketingu, reklamy oraz sprzedaży Towarów zakupionych uprzednio przez tego Partnera B2B od Sprzedawcy**. Dozwolone jest w szczególności zwielokrotnianie Materiałów techniką cyfrową oraz ich publiczne udostępnianie w taki sposób, aby każdy mógł mieć do nich dostęp w miejscu i czasie przez siebie wybranym (Internet), ale tylko w ramach:
 - a. Własnego sklepu internetowego Partnera B2B.
 - b. Oficjalnych kont Partnera B2B na platformach typu marketplace, na których Partner B2B oferuje Towary nabyte od Sprzedawcy.
 - c. Materiałów marketingowych (np. newslettery, media społecznościowe) Partnera B2B promujących Towary nabyte od Sprzedawcy.
6. Partner B2B **nie jest uprawniony** w szczególności do:
 - a. Korzystania z Materiałów w jakimkolwiek innym celu niż określony w ust. 5.
 - b. Korzystania z Materiałów do promowania towarów nie pochodzących od Sprzedawcy lub do promowania działalności konkurencyjnej wobec Sprzedawcy.
 - c. Dokonywania jakichkolwiek zmian lub modyfikacji w Materiałach (w tym tłumaczeń, przeróbek), poza zmianami koniecznymi ze względów technicznych (np. zmiana rozmiaru, formatu pliku) i nienaruszającymi integralności utworu oraz oznaczeń Sprzedawcy/producenta.
 - d. Usuwania z Materiałów informacji o prawach autorskich, znaków towarowych, znaków wodnych lub innych oznaczeń identyfikujących źródło lub właściciela praw.
 - e. Udzielania sublicencji, odsprzedaży, najmu, dzierżawy lub jakiegokolwiek innego odpłatnego lub nieodpłatnego udostępniania Materiałów osobom trzecim.
 - f. Wykorzystywania Materiałów w sposób naruszający dobre obyczaje, przepisy prawa lub mogący zaszkodzić renomie Sprzedawcy, producentów Towarów lub prezentowanych marek.
7. Licencja, o której mowa w niniejszym paragrafie, jest udzielana na czas trwania aktywnej współpracy handlowej między Sprzedawcą a Partnerem B2B (tj. posiadania aktywnego Konta na Platformie Hurtowej). Licencja wygasa automatycznie w momencie zakończenia współpracy (np. usunięcia Konta), a Sprzedawca może ją wypowiedzieć ze skutkiem natychmiastowym w przypadku naruszenia przez Partnera B2B warunków określonych w niniejszym paragrafie.
8. Po wygaśnięciu lub wypowiedzeniu licencji, Partner B2B jest zobowiązany do **niezwłocznego zaprzestania korzystania z Materiałów** i trwałego usunięcia ich ze wszystkich swoich systemów, stron internetowych, platform sprzedażowych i wszelkich innych nośników.
9. Partner B2B zobowiązany jest do **poszanowania praw autorskich** i innych praw własności intelektualnej przysługujących Sprzedawcy lub podmiotom trzecim, których Materiały są udostępniane.
10. Korzystanie z Materiałów w sposób sprzeczny z postanowieniami niniejszego paragrafu stanowi naruszenie warunków Umowy i może skutkować odpowiedzialnością odszkodowawczą Partnera B2B wobec Sprzedawcy lub innych podmiotów uprawnionych, a także odpowiedzialnością wynikającą z przepisów prawa powszechnie obowiązującego.

§13. Dane osobowe i pliki Cookies

1. Zasady przetwarzania danych osobowych oraz wykorzystywania plików cookies zostały opisane w Polityce prywatności i plików cookies dostępnej pod adresem <https://kamai.eu/regulamin-i-inne-dokumenty-odnosnie-wspolpracy>

§14. Postanowienia końcowe

1. Umowy zawierane przez Sprzedawcę zawierane są w języku polskim.
2. Sprzedawca zastrzega sobie prawo do dokonywania zmian Regulaminu z ważnych przyczyn, tj.: zmiany przepisów prawa, zmiany sposobów płatności i dostaw, w zakresie, w jakim te zmiany wpływają na realizację postanowień niniejszego Regulaminu. Zmiany obowiązują z dniem publikacji nowego regulaminu. Zmiany nie dotyczą umów zawartych przed wprowadzeniem zmian w Regulaminie.
3. W sprawach nieuregulowanych w niniejszym Regulaminie mają zastosowanie powszechnie obowiązujące przepisy prawa polskiego, w szczególności: ustawy Prawa konsumenta, Kodeksu cywilnego; Prawa przedsiębiorców; ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną; ogólnego rozporządzenia o ochronie danych (RODO) oraz ustawy o ochronie danych osobowych.
4. Regulamin ma zastosowanie do umów zawartych od dnia 1 stycznia 2020 r.