

**PARTNERPROGRAMME IM B2B-BEREICH – TEIL 2 (AUSWAHL)**

Unternehmen	Kontaktmöglichkeit für Reseller / Internet-Adresse	Name des Partnerprogramms	Namen der Partnerstufen	Schulungen/Trainings	Partnerbetreuung	Provisionen	Vertriebs- und Marketingunterstützung	Sonstiges		
Colt Technology Services GmbH	Tel.: (069) 566060 E-Mail: info.de@colt.net Internet: www.colt.net/DE-de/Partners/index.htm	Colt Community	Select	E-Learning-Module; persönliche Trainings: Basis-Produkttrainings; Back-office-Trainings, Consulting-Days für ausgewählte Themen (Colt Services)	persönliche Partnerbetreuung (Vertrieb)	einmalige Bonuszahlungen, wiederkehrende Provisionen, Auszahlung eines Jahresumsatzwachstumsbonus, Airtime-Provision, jeweils bei Zielerreichung	Marketingmaterial	Partner Newsletter, Partner of the Year Award		
			Premium	wie Select und Premium, zusätzlich Sales-Trainings; Sonder-Trainings (z.B. professionelles Lead- und Datamanagement; Consultative Selling); Round Tables zu Spezialthemen	dedizierter pers. Partnerbetreuer (Vertrieb) und Partnerkoordinator (Backoffice) pro Platin Partner		zusätzl. Marketingkampagnen, Verkaufsaaktionen	spezielle Platin-Partner-Events und -Incentives, monatl. Platin Partner Talk (Telefonkonferenz), Partner Newsletter, Partner of the Year Award		
			Platin		persönliche Key-Account-Manager in den Regionen (monatlicher Besuch, bei Ecotel Vertriebspartnern quartalsweise Kontakte)		zusätzl. Promotions, Kundenaktionen, Partneraktionen, Verkaufs- und Messeaktionen, Consulting- und Projektmanagement-Unterstützung			
Ecotel Communication AG	Tel.: (0211) 550070 E-Mail: partnernvertrieb@ecotel.de Internet: www.ecotel.de	–	Ecotel Vertriebspartner	Online-Schulungen, Workshops	persönliche Betreuung über speziell geschulten Außendienst, Händler-Hotline	Abschluss- und dauerhafte Airtime-Provisionen (Lifetime) auf den monatlichen Umsatz; zusätzlich regelmäßige Sonderaktionen	PoS-Materialien, individualisierte Co-Branding-Maßnahmen und Partner-Portal			
			Ecotel Competence Center Data	Vertriebstrainings, Feldtraining, spezielle Produktschulungen						
			Ecotel Competence Center Mobile							
			Ecotel Competence Center							
E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG	Tel.: (0331) 7004990 Internet: www.eplus-gruppe.de	Businesspartner-Programm	Business Partner	Basis- und Aufbau trainings	persönliche Betreuung über speziell geschulten Außendienst, Händler-Hotline	Prämien	Marketingpaket, Marketingbaukasten, Online-Info-System			
			Business Premium Partner	Basis-, Aufbau- und Spezialtrainings		Prämien, Airtime-Beteiligung				
HFO Telecom AG	Tel.: (09281) 1448100 E-Mail: info@hfo-telecom.de Internet: www.hfo-telecom.de	HFO Business-Partner-Programm	HFO-Classic-Partner	HFO-Basiserschulung	Hotline, Angebotskalkulation, Regionalbetreuung, Projektbetreuung	20-100% Abschluss, 7-20% Billsize, Zielvereinbarung 1-3% on top	Incentives			
			HFO-Premium-Partner	HFO-Basiserschulung, HFO-IP-Schulung, HFO-MPLS-Schulung						
			HFO-Wholesale-Partner	nein					nein	nein
Interoute Deutschland GmbH	Tel.: (0800) 2080100 E-Mail: info@interoute-deutschland.de Internet: www.reseller.de	Reseller.de	Alle Partner werden einheitlich als Reseller geführt.	keine	kostenfreie Hotline, persönlicher Ansprechpartner, Termine vor Ort möglich, Termin gemeinsam beim Kunden möglich	vergünstigte Einkaufskonditionen für den Reseller, Marge kann somit selbst bestimmt werden	Mailingaktionen o.Ä., vertriebliche Unterstützung, gemeinsame Kundentermine	Projektunterstützung für Reseller		
QSC AG	E-Mail: partnermanagement@qsc.de Internet: www.qsc.de	PEP (Partner Excellence Program)	Registered Partner	Seminare, Webseminare, Trainingsprogramme (zum Teil kostenpflichtig)	Partner VIP Hotline	k.A., da in Überarbeitung	Co-Marketingunterstützung, z.B. Anzeigenschaltung (zum Teil kostenpflichtig)	u.a. Basisausstattung mit Flyern, Datenblättern, Verkaufscharts, Zugang zum Partner-Extranet, Aktionen zur Verkaufsförderung u.a. Prämien, Neukundenboni, kostenlose Werbemittel, Teilnahme an regionalen und überregionalen Aktionen; zertifizierte Partner erhalten z.B. Zugriff auf 2nd-Level-Support via VIP-Hotline, Certified-Logo		
			Business Partner	zusätzlich spezielle Vertriebstrainings mit Schwerpunkt Technologie und Sales (zum Teil kostenpflichtig)	persönliche Vertriebsunterstützung					
			Competence Partner							
			Professional Partner							
			Exclusive Partner							
Partner Center										
Telefónica O2 Germany GmbH & Co. OHG	Tel.: (0800) 1090808 Kontaktformular auf www.o2.de/go/partnergk	Five Star Partner	Center Partner	Online- und Präsenztrainings (Basic und Advanced)	persönliche Betreuung durch zentrale Key Account Manager	je nach Zielvereinbarung und Vertrag (Abschlussprovision, Airtime-Provision, Boni bei Zielerreichung, Jahreszielbonus)	individueller Marketingplan			
			Direct Partner	k.A.	persönliche Betreuung durch Partner Account Manager O2					
			Business Resell Partner		projektbezogene Betreuung durch Partner Account Manager O2 bzw. Center-Partner Account Manager				Abschlussprovision	Marketingplan über Center
			Projekt-Makler für Festnetz und komplexe Lösungen		persönliche Betreuung durch Partner Account Manager O2				Beteiligung am Umsatz/Projekt	persönliche Betreuung und Pre-Sales-Unterstützung
Telekom Deutschland GmbH	Tel.: (01805) 902220 E-Mail: businesspartner@telekom.de Internet: www.telekom.de	Telekom BusinessPartner Programm	Authorized Partner	Produktschulungen	persönliche Betreuung, Partner-Hotline	monatliche u. Einmalprovision (bei Aktionen)	Verkaufsaaktionen, Werbekostenzuschüsse			
			Certified Partner	Schulungen Standardprodukte und spezielle Zertifizierung für Lösungsvermarktung						
			Premium Partner	Schulungen Standardprodukte und spezielle Zertifizierung für komplexe Lösungsvermarktung						
		Telekom Partner Business	keine Stufen	Verkaufs- und Produktschulungen, zusätzliche regionale Schulungs- und Trainingsmaßnahmen	persönliche Betreuung durch Außendienst, Hotline, telefonischer Vertrieb	Abschlussprovisionen, Zielerreichungsboni	Verkaufsaaktionen, Unterstützungen bei Marketingaktionen			
Versatel AG	Tel.: (0800) 400409466 E-Mail: businesspartner@versatel.de Internet: www.versatel.de/businesspartner	Pro Partner 2010	VT-direct-Partner	Produktschulung, Vertriebsschulung	persönlicher Ansprechpartner im Außendienst und Innendienst sowie im Consulting, exklusive Partner-Hotline bei Störungen	Abschlussprovisionen, Airtime-Provisionen, Erfolgsbonus, Incentive; Höhe abhängig von Produktgruppen, Laufzeit und Vertriebsserfolg	regelmäßige Kunden- und Partneraktionen, eigenes Partnerbonusprogramm „Versapoints“, Partnerbrochürenkonzept, interaktiver Partner Sales Stick mit Auto-Sync-Funktion, 48-Stunden-Consulting-Garantie für eine komplexe Angebotserstellung, Leadgenerierung, Unterstützung bei Hausmessen, Roadshows, Werbemittel, Anzeigenunterstützung usw.	eigenes Key Service Team für ein proaktives Status- und Informationsmanagement		
			VT-volume-Partner	Produktschulung, Vertriebsschulung, Projekt- und Lösungsvertriebsschulung, VPN-Schulung, Security-Schulung, technische Grundlagenschulung, gesetzliche Anforderungen usw.						
			VT-direct-Center	Produktschulung, Vertriebsschulung, Partnermanagement, Partnerakquise-Schulung, Vertriebsinnendiensttraining, Besuchsbegleitung						
			VT-volume-Center	Produktschulung, Vertriebsschulung, Projekt- und Lösungsvertriebsschulung, VPN-Schulung, Security-Schulung, technische Grundlagenschulung, gesetzliche Anforderungen, Partnermanagement, Partnerakquise-Schulung, Vertriebsinnendiensttraining, Besuchsbegleitung usw.						
Vodafone D2 GmbH	Tel: (0800) 2030323 E-Mail: businesspartner@vodafone.com Internet: www.vodafone.de/businesspartner	Vodafone BusinessPartner	Vodafone BusinessPartner Silber	Zugang zur E-Learning-Area	telefonische Betreuung	Einmalvergütungsmodell (Grundvergütung)	Willkommenspaket, Zugang zum BusinessPartner-Portal, kostenlose Verkaufsunterlagen, regelmäßiger Newsletter	Projektunterstützung über den Partner Account Manager		
			Vodafone BusinessPartner Gold	Zugang zur E-Learning-Area, zusätzliche Präsenzs Schulungen	persönliche Betreuung durch Partner Account Manager	Einmalvergütungsmodell: Grundvergütung & Mengenbonus; Umsatzvergütungsmodell: Grundvergütung & mtl. Umsatzvergütung (Lifetime); optionaler VVL-Bonus bzw. Neukundenbonus	Gold-Welcome-Paket zusätzlich zu den Silber-Partnern: Zertifikat für die Partnerstufe, Marketingsupport (z.B. Not-for-Resale-Demogeräte, -karten), Partnerveranstaltungen			
			Vodafone BusinessPartner Platin	Zugang zur E-Learning-Area, zusätzliche Präsenzs Schulungen, spezielle Schulungen (z.B. Winning Complex Sales)	persönliche Betreuung durch Partner Account Manager und Vertriebsleiter	Einmalvergütungsmodell: Grundvergütung & Mengenbonus; Umsatzvergütungsmodell: Grundvergütung & mtl. Umsatzvergütung (Lifetime); optionaler VVL-Bonus bzw. Neukundenbonus; optionale Jahresprämie	Platin-Welcome-Paket zusätzlich zu den Gold-Partnern: exklusive Kampagnen, Incentives, Events (CeBIT VIP); gemeinsame Marketingaktionen (Partnerkampagnen zur Neukundengewinnung)		Projektunterstützung über den Partner Account Manager, Nutzung von Consulting-Leistungen im Projektfeld	