

PROJEKTUNTERSTÜTZUNG DER HERSTELLER FÜR ITK-SYSTEMHÄUSER (AUSWAHL)

Unternehmen	Aastra DeteWe GmbH	Agfeo GmbH & Co. KG	Alcatel-Lucent Deutschland AG	Auerswald GmbH & Co. KG	Avaya Deutschland GmbH	Cisco Systems GmbH	D-Link (Deutschland) GmbH	Funkwerk Enterprise Communications GmbH	Innovaphone AG	Lancom Systems	Mitel Networks GmbH	Nortel GmbH	Panasonic Deutschland	Samsung Electronics GmbH	Siemens Enterprise Communications GmbH & Co. KG	Skyline Communication Systems GmbH (für NEC Telekommunikationslösungen)	Snom technology AG	Swyx Solutions AG	Tiptel.com GmbH Business Solutions	Vierling Communications	Zyxel Deutschland GmbH
Adresse	Zeughofstraße 1 10997 Berlin	Gaswerkstraße 8 33647 Bielefeld	Lorenzstraße10 70435 Stuttgart	Vor den Grashöfen 1 38262 Cremlingen	Kleyerstraße 94 60326 Frankfurt	Am Soeldnermoos 17 85399 Halberghoos	Schwalbacher Straße 74 65760 Eschborn	Südwestpark 94 90449 Nürnberg	Böblinger Straße 76 71065 Sindelfingen	Adenauerstr. 20/B2 52146 Würselen	Prinzenallee 15 40549 Düsseldorf	Main Airport Center Unterschweinstiege 6 60549 Frankfurt a. M.	Winsberging 15 22525 Hamburg	Am Kronberger Hang 6 65824 Schwalbach	Hofmanstraße 51 80200 München	Daimlerstraße 8 41564 Kaarst	Charlottenstraße 68-71 10117 Berlin	Joseph-von-Fraunhofer-Straße 13a 44227 Dortmund	Halskestraße 1 40880 Ratingen	Pretzfelder Straße 21 91320 Ebermannstadt	Adenauerstraße 20/A2 52146 Würselen
Info-Telefon für Fachhändler	(030) 61044666	(0521) 44709685	(0711) 82134600	(05306) 9200700	über Distributions-Partner	(0800) 0001139	(06196) 7799500	Sales Anfragen: (0180) 30091910, Presales Anfragen: (0180) 30091920	(07031) 730090	(2405) 49936222	(0211) 5206480	(0800) 80089009	(0800) 726276642	(06126) 661608	(0211) 3993108	(02131) 795770	(030) 39833101	(0231) 4777348	(02102) 428233	(09194) 97352	(02405) 69090
Ansprechpartner für Fachhändler	salesupport@aastra.com	Stefanie Schuhmacher, sscshuhmacher@agfeo.de	Cindy Peikert, Mehr.Benefits@alcatel-lucent.com	Michaela Drüppel, vertrieb@auerswald.de	über Distributions-Partner	Martin Brechtelsbauer, (0911) 93399284	Michael Iken, miken@dlink.de	über Areasales Manager, www.funkwerk-ec.com/focus	Gerd Homig, gh@innovaphone.com	Pia Quadflieg, vertrieb@lancom.de	Michael Groß, michael.gross@mitel.com	Stefan Kraft, euinfo@nortel.com	Ulrich Langhans	Ingo Edler, itk.vertrieb@samsung.de	Günter Scholz, guenter.scholz@siemens-enterprise.com	Sebastian Mayer, sebastian.mayer@skyline-cs.de, Bernd Heinen, bernd.heinen@skyline-cs.de	Jörg Bodewell, bodewell@snom.de	Birgit Leskow, birgit.leskow@swyx.com	Werner Kortmann, w.kortmann@tiptel.com	Elke Kürschner, sales-mc@vierling.de	Norbert Rex, n@zyxel.de, Marc Matusiak, marc.matusiak@zyxel.de
Internet-Adresse	www.aastra.de	www.agfeo.de	www.alcatel-lucent.de	www.auerswald.de	www.avaya.de	www.smbpartner.de	www.dlink.de	www.funkwerk-ec.com	www.innovaphone.com	www.lancom.de	www.mitel-partner.de	www.nortel.com	www.pbx.panasonic.de	www.samsung.de	www.siemens.com/open	www.skyline-cs.de	www.snom.com	www.swyx.com	www.tiptel.com	www.vierling.de	www.zyxel.de
Struktur des Indirekten Vertriebs																					
Zahl der aktiven Systemhauspartner (Stand Juni 2009)	300	k.A.	ca. 100	170	125	700	132	insgesamt 750 Partner für DACH	ca. 80	ca. 3.500	20, davon 12 Authorized und 8 Premium Partner	85 Sales, Solutions und Gold Solutions Partner, 140 SMB-Partner	650	14	120 GoForward Partner in drei Partnerstufen, 500 Registered Reseller	50	Deutschland 150-300	10 Gold Partner, 12 Silver Partner, 460 Swyx Solution Partner	k.A.	k.A.	450 (Deutschland und Österreich)
Zusammenarbeit mit Distributoren	Actebis Peacock, Allnet, Herweck, Komsa, Michael Telecom, NT plus, Partners in Europe, Sonepar	mit allen namhaften Distributoren	Komsa Systems, NT plus, Partners in Europe	Allnet, Brodos, COS, ElectronPartner, Eno Telecom, Euronics, Expert, Herweck, Ingram Micro, Komsa, Michael Telecom, NT plus, Rosskamp & Burhop	Algol Europe, Tech Data, Westcon Convergence	Actebis Peacock, Comstor, Ingram Micro, Tech Data/ Azian	Actebis Peacock, Allnet, b.com, COS, Ingram Micro, Komsa, Secomp, Sonepar, Tarox Systems & Services, Tech Data, TLK	Allnet, ELD, Herweck, Ingram Micro, Komsa, Michael Telecom, NT plus, Tech Data, TLK	TLK	Actebis Peacock, Allnet, Api, COS, ELD, Herweck, Ingram Micro, Komsa, NT plus, Tech Data, Wave, Wortmann	○	Ingram Micro, Magirus, Tech Data/ Azian, Westcon Cemergerce	Allnet, Michael Telecom, NT plus	Herweck, Wick-Hill	Allnet, Herweck, Komsa, Michael Telecom, NT plus, Online Distribution, Partners in Europe, Schröder Kommunikationstechnik	Herweck, Meronec Distribution	Allnet, Beronet, EOD European Online Distribution, Ernst Granzow, Komsa, NT plus	ADN, VoipConnection	Allnet, Komsa, Michael Telecom, NT plus, Sonepar, Schröder Kommunikationstechnik, TKR	Allnet, Herweck, Komsa, Michael Telecom, NT plus	Actebis Peacock, Allnet, Ingram Micro, Komsa, NT plus,
Angebote für Partner																					
Voraussetzungen, die Partner erfüllen müssen	Zertifizierung	Art und Umfang der Unterstützung ist abhängig vom Projekt	registrierter Partner	registrierter (RFH) und zum Teil autorisierter Partner (AFH)	Partner müssen Basisqualifikation laut Partnerprogramm erfüllen sowie einen Business-Plan vorweisen	Zertifizierung und/oder Spezialisierung für ausgewählte Märkte und/oder Technologien	projektabhängig	Teilnahme am Partnerprogramm (1, 2 oder 3 Sterne)	Qualifizierung zum iAR (Innovaphone Autorisierter Reseller)	abhängig von Partnerstatus und Projektgröße	Autorisierter Partner	Registrierung im Nortel-Partner-Programm	Teilnahme am Panasonic „VoIP Partner.Net“	Businesspartner	GoForward-Partner	Partner muss zertifiziert/geschult sein	Projektunterstützung ab 1.000 Nebenstellen, 2.- und 3.-Level Support immer	Registrierung, teilweise abhängig von Projektgröße	Business Solution Partner	teilweise abhängig von der Projektgröße	ab Silver Partner (Jahresumsatz 10.000 Euro), Premium-Partner der Hospitality-Kampagne
Neukundenakquise	● Leads	● u.a. über Werbemittel und Leads	● u.a. Hausmessen, Werbung, Lead-Generierung, Co-Branding	● u.a. Listung auf Webseite, Lead-Generierung, Lösungs-Flyer für Kundengruppen (nur für AFH)	● Leadgenerierung, Marketing, Promotions, Kampagnen	● im Bereich KMU durch Kampagnen und Co-Marketing (Select-, Premier oder zertifizierte Partner)	● Lead-Generierung, Lead-Management, gemeinsame Maßnahmen (für Partner + Solutions Provider)	● Leads, Marketing-Sheets, Messeunterstützung (ab 1 Sterne Partner)	● u.a. Marketing, Leads, Unterstützung im Webauftritt	● allgemeine Marketing- und Vertriebsaktionen (Lancom Qualified und Solution Partner)	● u.a. Leadgenerierung, Übergabe von Bestandskunden	● Lead-Generierung, Presales Support, Projektschutz	● u.a. Leads und laufende Aktionsangebote	● OS Lead/Lead-Termine, allerdings befristet bis Ende Juli 2009	● Presales Support, Joined Marketing Kampagnen, Digital Channel	● Telefon-Akquise, Lead-Generierung, Lead-Weiterleitung, Projekt-Vermittlung	● Leads	● Leads	● ortsbezogene Vermittlung von Projektanfragen	● Marketing, technische Unterstützung	● u.a. Marketingmaterial, Telemarketing, Hausmessen, ausgewählte Adressdaten
Kalkulation von Projekten/Erstellung von Angeboten	● über Extranet	● direkt und indirekt über Distribution	● über Außendienst und Internet	● Online-Projektierungs-/Angebotstool, Ausschreibungstexte (für registrierte Partner)	●	● im Bereich KMU durch Web und Account Manager (zertifizierte, Select oder Premier Partner)	● Projektkonditionen werden innerhalb eines Tages erstellt	● ab 1 Sterne Partner und Projektvolumen 5.000 Euro	● bei Bedarf steht Presales zur Verfügung und ein Konfigurator zur Kalkulation	● durch Area Sales Manager	● online und über Vertriebsmitarbeiter	● u.a. inklusive Roll-Berechnung und Angebotstexten	●	● über Presales Support	● Profix (Kalkulations-/Konfigurationstool), Beratung, Angebotserstellung	● Kalkulation projektgebundener Preise, Gewährleistung, Zahlungsbedingungen	●	● über Swyx Partner Net	○	● Beratung durch Mitarbeiter aus Vertrieb, Entwicklung und Support	● Ermittlung eines Projekt-Pricings Kalkulation durch den Vertriebsmendienste
Besuchsbegleitung (zum Beispiel bei Verhandlungen mit dem Kunden etc.)	●	●	● über SMB Promotoren und Direct Touch	● durch Fachhandelsberater (nur für autorisierte Partner und ab einer Projektgröße von 10.000 Euro sowie nach Absprache)	● je nach Projektgröße und Kundenzuordnung	● abhängig von Projektgröße und Partnerstatus	● durch Direct Touches und Account Manager	● Begleitung des Partners beim Endkunden vor Ort mit Sales und Presales (ab 1 Sterne Partner und Projektvolumen 10.000 Euro)	●	● durch Area Sales Manager	● Pre- und Postsales Support	● abhängig vom Projektumfang	● nach Absprache	● auf Anfrage	● über Presales Support	● Begleitung durch Vertriebsmitarbeiter und/oder Techniker	● bei Bedarf	● abhängig vom Projektvolumen	●	● ab Projekten größer als 15.000 Euro	● teilweise mit Teststellung beim Kunden
Projektfinanzierung	k.A.	● über externe Partner	Leasingangebot geplant ab Q3/2009	○	● spezielles Avaya Funding-Programm für Channel-Partner und Distributoren; 0%-Finanzierung	● Finanzierung von Projekten bzgl. Miete, Leasing, Kauf über Cisco Capital, 0% Finanzierung	● in Zusammenarbeit mit der Fortis Bank	● über Distributionspartner	○	k.A.	● Leasing über Leasingpartner zu vergünstigten Mit-Rahmenkonditionen	● durch Leasingpartner oder über die Finanzierungsangebote der Distribution	● läuft über die Partner, 0-Prozent-Finanzierung	○	○	● Leasing	○	● über Leasingpartner	○	○	○, wird über Distribution abgewickelt
Consulting zur Einführung des Projekts	●	●	●	● nur für AFH und ab einer Projektgröße von 10.000 Euro	● bis Pre-Sales kostenfrei, danach kostenpflichtig	● durch Cisco Services	● kostenlos ab einem Auftragsvolumen von 10.000 Euro	● Presales und Support (ab 1 Sterne Partner)	● Unterstützung durch Pre- und Postsales	●	● Projektmanagement und Consulting	● lösungs- und projektbezogen	●	●	● durch SEN Consulting	●	● bei Bedarf	● über Presales	○	● Beratung	●
Implementierung der Lösung	●	●	●	● projektabhängig, nur für AFH und ab einer Projektgröße von 10.000 Euro	●	● durch Cisco Services	● Post-Sales Services vor Ort; Professional Services, WLAN Ausleuchtung	● Presales und Support (ab 1 Sterne Partner)	● Unterstützung durch Pre- und Postsales	● nach Absprache für Lancom Solution Partner kostenlos	● im Rahmen eines Servicevertrags; neue Partner mit Sonderkonditionen	● über Nortel Professional Services	●	●	● Professional Services	●	● bei Bedarf	● optional	●	● teilweise kostenfrei	●
Sonstiges	● Referenzen, die im Projektvertrieb unterstützen	● Schulungsmaßnahmen, Informationsveranstaltungen	● spezielles Projekt-Pricing, Zusatzunterstützung durch Bonus-Programme	● Bonus-Programme	○	● regelmäßige Webinare/Events zu aktuellen Technologiethematen	● u.a. kostenfreie Teststellungen, Zertifizierungstrainings	● Vertriebsschulungen und Produktworkshops, Webcasts, F.O.C.U.S., eine passwortgeschützte Plattform für zertifizierte FEC Star-Partner	○	○	● Mittel Welcome-Paket für neue Reseller	● für zertifizierte Gold Solution Partner u.a. Soft Skill Sales Training, Produkttrainings, Support bei Kundenveranstaltungen und Hausmessen	● Austauschaktion, Aktionsangebote	● Teststellungen, Workshops, Produktübergreifende Ausbildung	● Hausmessen	○	● u.a. Marketing-Unterstützung	● Presales-Unterstützung	● Beratung zur Integration heterogener Systeme, PIN-geschützte Support-Rufnummer	● kostenfreie technische und vertriebliche Trainings	● Kampagnen für dezidierte Zielgruppen/Branchen, Beispiel Hospitality