

Verbessertes Symantec Partner Program – EMEA



Das verbesserte Symantec Partner Program hat ein Ziel: Sie bei der Differenzierung Ihres Geschäfts zu unterstützen und die Voraussetzungen zu schaffen, unter denen Sie Ihren Kunden hochwertige Produkte und Leistungen anbieten können. Diese Verbesserungen – zusammen mit umfangreichen Kompetenz- und finanziellen Vorteilen – sollen dazu beitragen, Ihre Umsätze aus Ihrem Kundenstamm zu erhöhen und die Partnerschaft mit Symantec weiter zu vertiefen.

Partnerschaft mit Symantec

Symantec erwirtschaftet einen Großteil seiner Umsätze über den Vertrieb. Unsere Vertriebspartner sind daher eine wichtige Voraussetzung und ein Multiplikator für unser Geschäft. Wir bekräftigen unser langjähriges Engagement gegenüber unseren Partnern – mit neuen Schwerpunkten und neuem Schwung. Und das heißt auch mit neuen Strategien für die Zusammenarbeit mit unseren Partnern sowie neuen Informationsangeboten.

Die Partnervision von Symantec bietet Partnern folgende Vorteile:

- Umsatzmöglichkeiten für ein planbares und profitables Wachstum Ihres Unternehmens
- Marktgerechte Lösungen für die Absicherung und Verwaltung der Informationen Ihrer Kunden
- Fähigkeiten und Tools, die Ihnen helfen, Ihren Kunden hochwertige Produkte und Leistungen anzubieten

Spezialisierungen

Symantec verwirklicht diese Vision mithilfe von Spezialisierungen, die Sie bei folgenden Aufgaben unterstützen:

- **Differenzieren** Ihres Geschäfts
- **Maximieren** Ihrer Umsatzmöglichkeiten durch neue Ressourcen mit Verkaufs-, Technik- und Geschäftsinformationen, so dass Sie maximalen Nutzen aus der Zeit und der Arbeit ziehen, die Sie in Ihr Geschäft und die Partnerschaft mit Symantec investieren
- **Beschleunigen** Ihrer Rentabilität für schnellere Erfolge mit besser planbaren Ergebnissen und langfristigen Vorteilen

Partnerprogrammstufen und -vorteile

Das Symantec Partner Program sieht vor, dass Sie mit der gegenwärtig erreichten Stufe in das Programm aufgenommen werden, und bietet Ihnen erweiterte Möglichkeiten für noch mehr Umsatzmöglichkeiten. Die auf den einzelnen Partnerstufen angebotenen Vorteile hängen von Ihren Investitionen in die Symantec-Partnerschaft ab. Diese Vorteile variieren je nach Partnerstufe und Region. Dazu gehören u. a.:

- Zugang zum Account Management
- Kontakte mit der Führungsebene
- Zugang zu antragsbasierten Market Development Funds (MDF)
- Höhere Anzahl technischer Supportanfragen
- Zugang zum Online-Portal des technischen Supports
- Anspruch auf kostenlose Software
- Verkaufs- und Marketingtools

Weitere Informationen

Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem örtlichen Partner Account Manager oder im PartnerNet.

Wichtige Vorteile nach Partnerstufe

Vorteil	Silver	Gold	Platinum
Zugriff auf die Opportunity Registration	Über VAD	Direkt	Direkt
Opportunity Registration-Rabatt (reduzierte Rate für Named Accounts)	Bis zu 8 % (über VAD)	Bis zu 12 %	Bis zu 14 %
Zuschüsse zur Geschäftsentwicklung	Nein	Nein	3 % des Opportunity Registration-Rabatts
Bevorzugte Bearbeitung von technischen Supportanfragen (24x7)	2	15	30
Zugriff auf SymIQ für Partner und Symantec Virtual Labs	Nein	Ja	Ja
Teilnahme an Beta-Programmen	Ja	Ja	Ja
Anzahl Lizenzen für die interne Nutzung (abhängig vom Produkt)	100	100	500

Wichtige Voraussetzungen nach Land und Partnerstufe

Voraussetzung	Land	Silver	Gold	Platinum
Anzahl der Lösungsspezialisierungen (ohne Small Business)	Ebene 1	1	2	3
	Ebene 2	1	1	2
	Ebene 3	1	1	2
Umsätze mit abgeschlossenen Opportunity Registration-Geschäften (Nettobeträge für Symantec, jährlich)	Ebene 1	Keine	150.000 USD	500.000 USD
	Ebene 2	Keine	100.000 USD	300.000 USD
	Ebene 3	Keine	80.000 USD	200.000 USD

Ebene 1: Großbritannien und Nordirland

Ebene 2: Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Österreich, Saudi-Arabien, Schweden, Schweiz, Spanien, Südafrika, Vereinigte Arabische Emirate

Ebene 3: Alle anderen EMEA-Länder



Spezialisierungen erkennen die Fachkenntnisse eines Symantec-Partners in einem bestimmten Lösungsbereich oder -markt an und weisen ihn als Experten in diesem Bereich oder Markt aus. Mit Spezialisierungen sind zudem Vorteile verbunden, die über die auf der jeweiligen Partnerstufe des Symantec Partner Program gebotenen Vorteile hinausgehen. Dieses Dokument beschreibt die in EMEA angebotenen Spezialisierungen und fasst die damit verbundenen Vorteile und Voraussetzungen zusammen.

Vorteile der Spezialisierung

- Schutz des Verkaufszyklus durch NEUEN Kooperationsplan
- Bis zu 17 Prozent Rabatt* auf neue Umsatzmöglichkeiten
- Zusätzliche Preisnachlässe (über Symantec-Distributor)
- Spezialisierungslogo und -marke
- Aufnahme als Spezialist in den Partner Locator
- Zusätzliche Lizenzen für die interne Nutzung sowie NFR- und Evaluierungssoftware
- Fest zugeordnete Symantec-Mitarbeiter für die Pre-Sales-Unterstützung
- Teilnahme an Beta-Programmen
- Zugang zu Ressourcenpaket für die Bereitstellung von Beratungsservices
- Zusätzliche Kompetenzschulungen, Tools und Zusammenarbeit
- Zugang zu speziellen Verkaufsaktionen, Initiativen, Tools und aktuellen Mitteilungen
- Zugriff auf finanzielle Unterstützung für Marketingkampagnen

*Der Rabatt von 17 Prozent bezieht sich auf einen Platinum Partner und enthält 14 Prozent Rabatt für registrierte Umsatzmöglichkeiten für nicht benannte Accounts plus 3 Prozent Zuschuss zur Geschäftsentwicklung. Die Rabattverfügbarkeit und -höhe variiert je nach Partnerstufe.

Voraussetzungen für die Spezialisierung

- Mitgliedschaft im Symantec Partner Program
- Erwerb der erforderlichen Akkreditierungen für SSE (Verkauf) und SSE+ (technischer Verkauf)
- Erwerb der erforderlichen (technischen) STS-Akkreditierungen
- Abschluss der Pre-Sales-Prüfung
- Genehmigter Geschäftsplan
- Abschluss des Online-Bewerbungsprozesses für die Spezialisierung
- Regelmäßige Berichterstattung zu Verkaufs- und Marketingaktivitäten
- Kontinuierliche Erfüllung der Voraussetzungen für die Aufrechterhaltung der Spezialisierung

Für Spezialisierungen erforderliche Akkreditierungen

- Die angehängte Tabelle beschreibt die für jede Spezialisierung erforderlichen Akkreditierungen
- 2 Mitarbeiter pro Akkreditierungsstufe (SSE, SSE+, STS) erforderlich
- Akkreditierungen müssen für die neueste verfügbare Version vorliegen

Spezialisierung	Autorisierte Produkte	SSE	SSE+	STS
		Mindestens JEWEILS 2 Mitarbeiter mit den folgenden Akkreditierungen		
Enterprise Security	SPS EEG, SPS EES, SSIM, CSP, SBG, SWG, SNAC <i>(Produktbezeichnungen siehe unten)</i>	SPS Enterprise Edition Plus SEP oder SSIM oder SBG oder SNAC oder Web Gateway	SEP Plus SSIM oder SBG oder SNAC oder Web Gateway	SEP Plus SSIM oder SBG oder SNAC
Endpoint Management	Altiris Suite: SPS EEE <i>(Produktbezeichnungen siehe unten)</i>	SMS Plus CMS oder AMS oder ITMS	CMS/SMS Plus AMS	CMS Plus SMP
Data Protection	NetBackup (NBU) PureDisk (PD)	NetBackup Plus PureDisk	NetBackup Plus PureDisk	NetBackup Plus PureDisk
Archiving and eDiscovery	Enterprise Vault (EV)	Enterprise Vault	Enterprise Vault	Enterprise Vault
High Availability	VERITAS Cluster Server (VCS)	VERITAS Cluster Server	VERITAS Cluster Server	VERITAS Cluster Server
Storage Management	Storage Foundation (SF) Command Central Storage	Storage Foundation	Storage Foundation	Storage Foundation
Data Loss Prevention	Data Loss Prevention (DLP) SPS EEE	Data Loss Prevention	Data Loss Prevention	Data Loss Prevention
IT Compliance	Control Compliance Suite (CCS)	Control Compliance Suite	Control Compliance Suite	Control Compliance Suite

Produkte für die Unternehmenssicherheit: Protection Suite Enterprise Edition für Gateways und Server, Security Information Manager, Critical System Protection, BrightMail, Web Gateway und Network Access Control

Produkte für die Endpunktverwaltung: Client Management Suite, Server Management Suite, Management Platform mit Notification Server, Asset Management Suite, IT Management Suite und Protection Suite Enterprise Edition für Endpoints