



# Verbessertes Symantec™ Partner Program

## Häufig gestellte Fragen

### F. Was gibt Symantec bekannt?

- A.** Symantec gibt die Einführung von Änderungen im Symantec Partner Program bekannt und setzt damit die im April angekündigten strategischen Neuerungen in die Tat um. Die Strategie umfasst die angekündigten Lösungs- und Marktsegmentspezialisierungen. Hinzu kommen neue Master-Spezialisierungen für qualifizierte Partner mit nachweislicher Beratungskompetenz in einem bzw. in mehreren Lösungsbereichen der Spezialisierungen.

Diese Änderungen und Verbesserungen zielen darauf ab, die Position der Partner in den führenden Märkten Symantecs zu stärken und zu fördern.

### F. Wie hat sich Symantecs Partnervision im Vergleich zu früheren Jahren geändert?

- A.** 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 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

Symantec verwirklicht diese Vision, indem wir Sie bei folgenden Aufgaben unterstützen:

- Differenzieren Ihres Geschäfts durch:
  - *Die weltweit führende Marke* für Sicherheits- und Verwaltungslösungen
  - *Vereinte Stärke* mit Lösungen für Speicher, Sicherheit, Datensicherung und mehr
  - *Spezialisierte Lösungen* aus einem branchenführenden Produktangebot
- Maximieren Ihrer Umsatzmöglichkeiten mithilfe neuer *Ressourcen für 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 mit *besser planbaren Ergebnissen und langfristigen Vorteilen*. Symantec hat den Verkaufszyklus für Partner rationalisiert und bietet:
  - Neue Marketingtools, einschließlich gebrauchsfertiger Marketingkampagnen mit gemeinsamem Markenauftritt (Co-Branding)
  - Neue Ressourcen für die Verkaufunterstützung, so dass Partner Umsatzmöglichkeiten schneller in lukrative Geschäftsabschlüsse umwandeln können
  - Neue Lösungen für die Produktimplementierung, die Partner dabei unterstützen, ihre technischen Mitarbeiter optimal einzusetzen

### F. Wie sehen die Änderungen im Symantec Partner Program aus?

- A.** Spezialisierungen werden jetzt für die Mitgliedschaft der Partnerstufen Silver, Gold und Platinum vorausgesetzt. Darüber hinaus führen wir neue Master-Spezialisierungen für qualifizierte Partner ein, die über eine etablierte Beratungspraxis in ihrer Lösungsspezialisierung verfügen.

Erweiterte Vorteile, die Partner dabei unterstützen, ihre Wettbewerbsposition zu stärken, den Bekanntheitsgrad zu fördern und die Rentabilität zu verbessern, sind nur über diese Spezialisierungen verfügbar.

## Spezialisierungen

### F. Was ist eine Spezialisierung?

- A.** Eine Spezialisierung ist Symantecs Anerkennung Ihrer Kenntnisse und Erfahrungen in Lösungsbereichen oder Marktsegmenten, die für Ihre Kunden und Symantec relevant sind.



Spezialisierungen sind ein Beleg dafür, dass Sie Akkreditierungen erworben haben und weitere Voraussetzungen erfüllen. Sie zeigen, dass Sie die notwendigen Fähigkeiten und Erfahrungen besitzen, um Kunden optimal betreuen zu können – von der Lösungsempfehlung über die Implementierung und Konfiguration bis hin zum Support.

## F. Welche Spezialisierungen werden angeboten?

A. Symantec bietet derzeit zwei Kategorien von Lösungsspezialisierungen und eine Marktsegmentspezialisierung an:

Sicherheit	Speicher	Marktsegment
• Enterprise Security	• Data Protection	• Small and Midsize Business
• Endpoint Management	• Storage Management	
• Data Loss Prevention	• High Availability	
• IT Compliance	• Archiving and eDiscovery	

Partner mit nachweislicher Beratungskompetenz in einem Lösungsbereich können zusätzlich eine Master-Spezialisierung in jedem dieser Lösungsbereiche erwerben.

Neben den Spezialisierungen in den Lösungsbereichen wird auch eine Segmentspezialisierung speziell für den Markt der kleinen und mittelständischen Unternehmen (SMBs) angeboten.

Symantec wird künftig weitere Spezialisierungen entwickeln und anbieten, um neuen Kundenanforderungen gerecht zu werden und Partnern neue Umsatzmöglichkeiten zu eröffnen.

## F. Welche Vorteile bietet der Erwerb von Spezialisierungen?

A. Spezialisierungen berechtigen\* Partner zu Folgendem:

- Eintrag als Mitglied der Spezialisierung im Symantec Partner Locator auf [www.symantec.de](http://www.symantec.de)
- Zertifikat und Logo für die Spezialisierung als sichtbares Zeichen Ihrer Kompetenz auf Ihrer Website und in Ihrem Marketingmaterial
- Mitteilungen, Marketingprogramme und Verkaufsaktionen nur für Partner mit einer Spezialisierung
- Zugang zu Advanced Support
- Zugriff auf weiterführendes Informationsmaterial, das Sie dabei unterstützt, Ihre Wettbewerbsposition zu stärken und Ihren Kunden noch bessere Leistungen anzubieten
- Zugriff auf Beratungstools und geistiges Eigentum. Partner mit einer Spezialisierung erhalten ggf. Zugang zu Master-Spezialisierungen, sofern sie weitere Voraussetzungen für die Teilnahme erfüllen.

Mit jeder Spezialisierungen sind zusätzliche Vorteile verknüpft, die je nach Region variieren:

- Finanzielle Anreize wie das Symantec Opportunity Registration Program, das zusätzliche Provisionen für bestimmte Lösungen bietet
- Autorisierung für den Verkauf von andernfalls eingeschränkten Symantec-Produkten
- Zugang zu Symantec-Mitarbeitern im Vertrieb, in der Verkaufsförderung und im Produktmanagement
- Teilnahme am Symantec Beta Program zum Testen neuer Software vor dem offiziellen Release

## F. Welche Voraussetzungen gelten für die Spezialisierung?

A. Partner müssen folgende Voraussetzungen für den Erwerb einer Spezialisierung erfüllen:

- Mitgliedschaft im Symantec Partner Program auf einer teilnahmeberechtigten Partnerstufe
- Erwerb von Akkreditierungen als Sales Specialist, Technical Sales Specialist und Technical Specialist für relevante Symantec-Lösungen
- Nachweis praktischer Erfahrungen innerhalb der Spezialisierung
- Zustimmung zu den Geschäftsbedingungen des Programms, einschließlich der Vorlage von Berichten zu Verkaufs- und Marketingaktivitäten

Jede Spezialisierung verfügt zudem über eigene Voraussetzungen, die je nach Region variieren können.

## F. Sind Umsatzziele mit den Spezialisierungen verknüpft?

A. Das ist von Fall zu Fall verschieden und hängt von der jeweiligen Region und Spezialisierung ab.

\* Berechtigungen können je nach Spezialisierung und Partnerstufe im Programm variieren.



## F. Welche Investitionen in Schulungen und Prüfungen werden für Spezialisierungen vorausgesetzt?

- A.** Für Spezialisierungen wird eine Kombination aus Akkreditierungen als Sales Expert (SSE), Technical Sales Expert (SSE+) und Technical Specialist (STS) vorausgesetzt:
- SSE-Schulungen und -Prüfungen sind im PartnerNet verfügbar und können kostenlos absolviert werden.
  - SSE+-Schulungen und -Prüfungen sind im PartnerNet verfügbar und können kostenlos absolviert werden.
  - Einige Unterlagen für die Vorbereitung auf die STS-Akkreditierung sind kostenlos online verfügbar.
  - Für von Trainern durchgeführte Schulungen (Seminar oder virtuell) müssen in der Regel drei bis fünf Tage eingeplant werden. Verfügbarkeit und Gebühren variieren je nach Region. Beaufsichtigte technische Prüfungen können in autorisierten Testzentren abgelegt werden und kosten zirka 40 US-Dollar.

Die Anforderungen variieren je nach Spezialisierung und Region. Weitere Informationen dazu finden Sie im **PartnerNet**.

## F. Werden meine vorhandenen Akkreditierungen auf den Erwerb von Spezialisierungen angerechnet?

- A.** Ja. Akkreditierungen, die gültig und relevant sind, werden auf die Erfüllung von Spezialisierungsvoraussetzungen angerechnet.

## F. Habe ich mit meinen derzeitigen Akkreditierungen bereits Anspruch auf eine Spezialisierung?

- A.** Möglicherweise. Informieren Sie sich im **PartnerNet**, um festzustellen, ob Ihre aktuellen Akkreditierungen auf die Spezialisierung angerechnet werden, die Sie erwerben möchten. Falls dies der Fall ist, setzen Sie sich mit Ihrem zuständigen **Symantec Partner Program Manager** in Verbindung, um Ihren Status bescheinigen zu lassen.

## Partnerstufen

### F. Welche Vorteile sind mit dem Erreichen einer höheren Partnerstufe verbunden?

- A.** 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

### F. Welche Stufe im Partnerprogramm sollte ich anstreben?

- A.** 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. Entscheiden Sie sich für eine Stufe und eine Gruppe von Spezialisierungen, die Ihren Geschäftszielen und -schwerpunkten entsprechen:
- *Registrierte Partner* benötigen keine Spezialisierungen, um dem verbesserten Symantec Partner Program beizutreten.
  - Für *Silver und Gold Partner* wird eine stärkere Investition in die Partnerschaft mit Symantec vorausgesetzt. Sie profitieren im Gegenzug von zusätzlichen Vorteilen, die ihnen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.
  - Die *Platinum-Stufe* ist für Partner vorgesehen, die ein Höchstmaß an Vorteilen erzielen möchten und sich dementsprechend zu einem hohen Maß an Engagement verpflichten.

### F. Wie viele Spezialisierungen benötige ich, um meine derzeitige Partnerstufe aufrechtzuerhalten?

- A.** Die Anforderungen hängen von Ihrer Partnerstufe, erworbenen Akkreditierungen und Ihrer Region ab. Informieren Sie sich im **PartnerNet** über die Voraussetzungen für die einzelnen Partnerstufen im Symantec Partner Program.

### F. Muss ich weitere Schulungen absolvieren, um weiterhin eine hohe Partnerstufe beizubehalten?

- A.** Möglicherweise. Symantec stellt die Fachkenntnisse und Differenzierung von Partnern in den Mittelpunkt. Daher benötigen Sie ggf. zusätzliche Akkreditierungen für den Erwerb von Spezialisierungen, die für Ihre Partnerstufe vorausgesetzt werden. Akkreditierungen, die gültig und relevant sind, werden auf Spezialisierungen angerechnet.



## F. Was passiert mit meinen derzeitigen Vorteilen?

- A. Mit dieser Ankündigung verlieren Sie keine der grundlegenden Symantec Partner Program-Vorteile, auf die Sie derzeit Anspruch haben. Falls Sie jedoch Symantec-Lösungen verkaufen, für die im Rahmen früherer Autorisierungsprogramme spezielle Zusatzqualifikationen erforderlich waren, dann gilt für Sie eine Übergangsphase, in der Sie geänderte Anforderungen, die ggf. unter den neuen Spezialisierungen gelten, erfüllen können. Sie sollten sich daher im PartnerNet über die für Ihre Region gültigen Voraussetzungen informieren und feststellen, welche Maßnahmen Sie eventuell ergreifen müssen, um Ihre aktuelle Partnerstufe aufrechtzuerhalten und weiterhin die auf dieser Partnerstufe angebotenen Vorteile nutzen zu können. Sie erhalten sofort Zugang zu neuen Vorteilen, sobald Sie eine neue Spezialisierung erwerben oder eine höhere Partnerstufe erreichen.

## Nutzen, Messwerte und Informationsquellen

### F. Welchen Nutzen haben diese Änderungen für mein Unternehmen?

- A.
1. Spezialisierungen sollen Ihnen dabei helfen, Ihr Geschäft zu differenzieren, um sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen und Ihre Umsätze zu steigern.
  2. Mit spezialisierten Fachkenntnissen können Sie Ihren Wert für Ihre Kunden steigern und so eine hohe Kundenbindung und Folgeschäfte erzielen.
  3. Symantec konzentriert sich auf Märkte, die ein hohes Wachstumspotenzial aufweisen, um so unser – und Ihr – Geschäft zu beschleunigen.
  4. Mit Ihrem Status als Symantec-Spezialist können Sie Ihre Fachkenntnisse gegenüber Ihren Kunden, Symantec und Ihren anderen Partnern nachweisen.
  5. Mit Spezialisierungen können Sie Ihr Auftragsvolumen erhöhen, da Sie ein breiteres Lösungsportfolio anbieten können.

### F. Wie bewertet Symantec den Erfolg seiner Partnerstrategie?

- A. Symantec bewertet die Ziele und Effektivität seiner Partnerstrategie anhand folgender Kriterien:
- **Umsatz** – Planbares, profitables Umsatzwachstum für Ihr Unternehmen und Symantec
  - **Unterstützung** – Bereitstellung vertrieboptimierter Produkte, Richtlinien, Schulungen, Tools und Programme, um Sie bei einem kosteneffektiven Wachstum Ihres Geschäfts zu unterstützen
  - **Reputation** – Langfristige und gewinnbringende Partnerschaft für eine hohe Kundenzufriedenheit, basierend auf Messwerten von Net Promoter, Kundenzufriedenheit sowie Vergleichswerten der Branche
  - **Relevanz** – Relevantes und hilfreiches Lösungsangebot, das dazu beiträgt, dass Kunden Ihr Unternehmen besser von der Konkurrenz unterscheiden können

### F. Wo erhalte ich weitere Informationen?

- A.
- Besuchen Sie [www.symantec.com/partners](http://www.symantec.com/partners), und informieren Sie sich auf der Registerkarte "Programme" über Spezialisierungen und Programmänderungen.
  - Klicken Sie auf den Link "Spezialisierungen", um einen Überblick über Spezialisierungen sowie die damit verknüpften Vorteile und Voraussetzungen zu erhalten.
  - Wenden Sie sich an Ihren regionalen **Symantec Partner Program Manager**, um weitere Informationen zu erhalten.



Symantec Corporation  
Ballycoolin Business Park  
Blanchardstown, Dublin 15, Irland  
Tel: +353 (0)1 803 5400  
Fax: +353 (0)1 820 4055