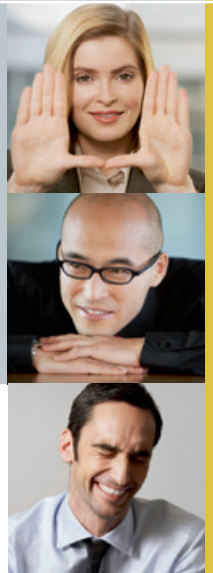


Channel Partner

Das Partnerprogramm im Überblick



Das pirobase® Channel Partnerprogramm.

Unter dem Leitsatz „Experts in Content Integration“ bieten wir innovative Lösungen zur Erstellung, Synchronisierung und Verteilung von digitalen Inhalten jeglicher Art sowie zur Optimierung von internen und externen Geschäftsprozessen.

Damit unser Erfolg weiter wächst, schließen wir enge Partnerschaften mit Channel Partnern. Sie helfen uns, unsere Software zu vertreiben und unsere Kunden umfassend zu betreuen. Ihre Technologien, ihre Erfahrung und ihr Know-how ermöglichen eine maximale Ausnutzung des Potenzials unserer Software.

Der Erfolg unserer Partner ist daher unser strategisches Ziel. Unser Partnerprogramm bringt diesen Erfolg auf den richtigen Weg. Das Ergebnis der Partnerschaft ist in erster Linie der gemeinsame Erfolg.

Der Schwerpunkt dieses Programms liegt daher vor allem in der Marketing- und Vertriebsunterstützung sowie in der Schulung Ihrer Mitarbeiter.

Die Leistungspalette unserer Partner kann sich sehen lassen: Sie bieten Beratung, Projektumsetzung und technischen Betrieb der pirobase® Softwareprodukte, entweder als einzelne Komponenten

oder als ganzheitliche Lösung. Die einzelnen Geschäftsfelder unserer Partner stellen sich wie folgt dar.

Beratung

- Entwicklung und Überprüfung von Geschäftskonzepten
- Entwicklung oder Umgestaltung von Prozessen
- Konzeption und Implementierung komplexer Enterprise Applikationen
- Projektmanagement
- Erstellung von Prozess-Konzepten, Gestaltung von Grundlayouts und Anpassung der Weboberflächen an Corporate Designs
- Bearbeitung und Erstellung von Grafiken
- Redigieren von Web-Texten

Implementierung

- Systemimplementierung
- Integration von Systemen über Standardmodule oder Spezialentwicklungen

Technischer Betrieb

- Einspielen von Software-Updates/Upgrades



Channel Partner

Das Partnerprogramm im Überblick

Unsere Leistungen im Einzelnen

Rabatte

Um eine professionelle Einrichtung der Software und gute Beratung der Endkunden sicherstellen zu können, arbeiten wir mit Partnern zusammen. Ein Endkunde wird durch einen pirobase® Partner betreut und bezieht von ihm die Software-Lizenz. Wir gewähren unseren Partnern daher Rabatte auf den Lizenzpreis unserer Software. Diese Rabatte sind in der jeweils gültigen Partnerpreisliste pro Vertragsprodukt aufgeführt.

Marketing-Unterstützung

STARTERPAKET FÜR NEUE PARTNER

Neue pirobase® Partner erhalten von uns ein Starterpaket mit folgendem Inhalt:

- Werbematerial, u.a. bestehend aus zahlreichen Broschüren und Merchandising-Artikeln
- Eine kostenfreie Nutzungslizenz gemäß Partnervertrag

WERBEKOSTENZUSCHUSS

Als pirobase® Partner erhalten Sie einen Werbekostenzuschuss (WKZ) auf den Netto-Vorjahresumsatz, den Sie mit pirobase® Softwarelizenzen erzielt haben. Dieser Betrag wird nicht automatisch ausgezahlt, sondern nach Absprache in neue Werbemaßnahmen für pirobase® Softwareprodukte investiert. Beispiel: Auf Basis eines Vorjahresumsatzes von 200.000,00 Euro haben Sie Anspruch auf 10.000 Euro WKZ.

Umsatz im Vorjahr	WKZ
ab 200.000 €	5%
ab 300.000 €	7,5%
ab 400.000 €	10%

KOSTENLOSER SALES- UND MARKETINGWORKSHOP

Ihrem Vertriebsteam steht ein 1-tägiger Sales- und Marketingworkshop zur Verfügung. Ziel des Workshops ist es, Ihrem Vertriebsteam die notwendigen Kenntnisse für den erfolgreichen Vertrieb der pirobase® Softwareprodukte zu vermitteln.

REFERENZEN

Wenn Sie ein Projekt erfolgreich beendet haben, geben Sie einfach die Eckdaten an unser Marketingteam weiter, damit wir es als gelungenes Beispiel auf unserer Website veröffentlichen können. Den Referenztext überlassen wir Ihnen natürlich gerne für Ihre eigene Kommunikation.

PARTNERPROFIL

Eine Möglichkeit, wie potenzielle Kunden auf Sie als Channel-Partner aufmerksam werden können, ist unsere Website. Schicken Sie uns einfach eine Unternehmensbeschreibung sowie Ansprechpartner, Niederlassungen und Referenzen, und wir veröffentlichen für Sie ein ausführliches Partnerprofil.

Tools und Support

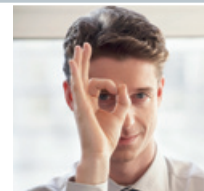
pirobase® PartnerWeb

Im so genannten PartnerWeb erhalten Sie alle wichtigen Informationen rund um unsere Produkte. Außerdem finden Sie hier ein Newsletter-Archiv, verschiedene Marketing-Materialien, Informationen zum Markt und zur Konkurrenz sowie alle weiteren für Sie relevanten Dokumente.

pirobase® Developer-Forum

Im Developer Forum tauschen Sie sich mit anderen Partnern aus, diskutieren Problemlösungen und erhalten Hilfe-





stellung bei schwierigen Fragen. Auch der eine oder andere Mitarbeiter meldet sich hier zu Wort.

KnowledgeBase

Die KnowledgeBase wird von unserem Support-Team mit Antworten auf technische Spezialfragen angereichert. Bei Schwierigkeiten kann sie Ihnen erste Hilfestellung leisten.

Kostenfreie Nutzungslizenz

Ihnen als Partner steht eine kostenfreie Nutzungslizenz zur Verfügung. Diese kann zur Schulung von eigenen Mitarbeitern im Rahmen der Fortbildung, Präsentation von pirobaser[®]-Produkten beim Kunden oder zur Erbringung von Gewährleistungs- und Supportarbeiten genutzt werden.

Bereitstellung der pirobaser[®] Developer Tools

Die pirobaser[®] Developer Tools helfen Ihnen, auch komplexe Anforderungen Ihrer Kunden sicher und erfolgreich umzusetzen.

Regelmäßige „Developer Days“ und „Round-Table-Gespräche“

Kommunikation ist der Schlüssel zum gemeinsamen Erfolg. Darum veranstalten wir regelmäßige Treffen zwischen unseren Entwicklern und Ihren Entwicklern.

SolutionLister

Funktionsmodule und Erweiterungen, sogenannte Solution Packs, die Sie z.B. im Rahmen eines Projektes für die pirobaser[®] Software entwickelt haben, können Sie unter www.pirobase.de veröffentlichen lassen, um andere Partner und potenziell interessierte Kunden darauf aufmerksam zu machen.

Zertifizierungen

Solution Packs, die Sie selbst entwickelt haben, sind sicher für viele andere Kunden nützlich. Wir bieten Ihnen daher die Möglichkeit, sich die einwandfreie Funktionsweise der von Ihnen entwickelten Module zertifizieren zu lassen, um bei potenziellen Kunden Vertrauen zu schaffen.

Schulungen und Trainings

Als neuer Partner erhalten Sie ein 1-wöchiges Einführungstraining, das Sie fit für Projekte mit der jeweiligen Software macht. Entsprechende Auffrischungstrainings werden regelmäßig angeboten.

Information

Newsletter

Im Partner-Newsletter werden Sie u.a. über neue technische Entwicklungen, Veranstaltungen, aktuelle Studien und Neuigkeiten informiert. Der Technik-Newsletter ist für all diejenigen interessant, die direkt mit der Software arbeiten. Hier erfahren Sie alle Einzelheiten zu technischen Neuerungen von pirobaser[®] Software.

Partnerveranstaltungen

Einmal pro Jahr laden wir alle Partner zum pirobaser[®] Partnertag ein, um Produktentwicklungen vorzustellen, Feedback aus dem Partnerkanal einzuholen und Informationen auszutauschen.

Channel Partner

Das Partnerprogramm im Überblick



Was erwarten wir von Ihnen?

1. Gültiger Partnervertrag
2. Regelmäßiger Quartals-Forecast in Absprache mit unserem Partner-Manager
3. Referenzierbare Erfahrungen und Kenntnisse über die Technologien der jeweiligen Vertragsprodukte (z.B. JEE)
4. Teilnahme am Produkttraining (mindestens zwei zertifizierte Mitarbeiter)
5. Teilnahme an Auffrischungstrainings, mindestens 2 pro Jahr
6. Das erste Projekt muss gemeinsam mit uns durchgeführt werden. Basis ist der von uns zur Verfügung gestellte Projektablaufplan. Mindestens eine unserer Entwicklungsressourcen muss am ersten Projekt teilnehmen. Das Projektmanagement kann von uns durchgeführt werden. Der Partner verschafft unserem Projekt-Advisor in jedem Fall die Voraussetzungen, regelmäßige Projekt- und Architektur-Reviews durchführen zu können.
7. Leistung des First Level Supports gegenüber dem Endkunden laut gültigem Supportvertrag

Programmgebühr

Die Programmgebühr beträgt 4.000 Euro im ersten Jahr der Partnerschaft. Darin enthalten ist ein 5-tägiges Produkttraining für zwei Mitarbeiter Ihres Unternehmens in unserem Trainingscenter in Köln sowie Marketing-, Vertriebs- und Technologieunterstützung wie oben beschrieben.

Ab dem 2. Jahr beträgt die Gebühr 2.500 Euro und enthält Marketing-, Vertriebs- und Technologieunterstützung wie oben beschrieben.

Kontakt

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Oliver Majuntke

Tel.: +49 – 3641 – 573128

E-Mail: oliver.majuntke@imperia-ag.de



Kontakt Imperia AG | Maarweg 149–161 | 50825 Köln

Tel.: 0221/770-1200 | Fax: 0221/770-1505 | info@pirobase.de | www.pirobase.de