

ENREACH PARTNERPROGRAMM ÜBERBLICK

2022/02/01



Inhalt

1	Enreach Partnerprogramm	3
1.1	Grundlagen des Programms	3
1.2	Voraussetzungen und Mindestpunktzahl pro Partner-Level	4
1.3	Zertifizierungsübersicht	5
2	Das Punktesystem	6
2.1	Punkteübersicht	6
2.1.1	Schulung und Qualifikation	7
2.1.2	Vertriebsleistung	7
2.1.3	Bonuselemente	8
2.2	Zuordnung der Punkte	9
3	Kostenfreie Eigennutzung	10
4	Vorteile des Enreach Partnerprogramms	10
4.1	Marketingvorteile	10
4.2	Vorteile für Swyx Solution Partner	11
4.3	Vorteile für Swyx Silver und Gold Partner	12
4.4	Partner Net	12
5	Schulungsprogramm	12
5.1	Basic Training	14
5.2	Advanced Training	14
6	Zertifizierungsstufen	14
6.1	Swyx Certified Technical Associate (SCTA)	14
6.2	Swyx Certified Sales Associate (SCSA)	14
6.3	Swyx Certified Technical Professional (SCTP)	15
6.4	Swyx Certified Technical Expert (SCTE)	15
7	Schulungskosten	15

1 Enreach Partnerprogramm

Enreach lädt seine Partner ein, aktiv am Enreach Partnerprogramm (im Folgenden Partnerprogramm genannt) teilzunehmen. Teilnehmer erhalten Zugang zu Informationen und Schulungen, werden über aktuelle Produktentwicklungen informiert, erhalten finanzielle Unterstützung bei Marketingaktionen sowie Zugriff auf Vertriebs- und Marketingtools. Ziel dieses Programms ist es, Partnern bei ihren Investitionen in Marketing, Vertrieb und Support bestmöglich zu unterstützen.

1.1 Grundlagen des Programms

Enreach ermöglicht Partnern, die Swyx UC- und Collaboration Lösung in unterschiedlichen Varianten seinen Kunden anzubieten: Als Inhouse-Lösung (CPE, Customer Premises Equipment) oder aus der Cloud – entweder aus dem eigenen Rechenzentrum, über einen Service Provider oder als Cloud-Dienst SwyxON.

Das Partnerprogramm bietet Partnern unterschiedliche Partner Status an, für die sich Fachhändler qualifizieren können. Aktuell sind folgende Status verfügbar: Swyx Solution Partner, Swyx Silver Partner und Swyx Gold Partner.



Grundvoraussetzung der Partnerschaft ist der Abschluss des Enreach Partnervertrages. Mit Abschluss dieses Vertrages und der erfolgreichen Teilnahme am Autorisierungsprogramm wird ein Fachhandelspartner zum „Swyx Solution Partner“ und nimmt damit am Partnerprogramm teil. Ein höherer Partner Status kann dann durch ein festgelegtes Punktesystem erreicht werden. Je nach Einstufung sind zudem unterschiedliche Mindestvoraussetzungen zu erfüllen – insbesondere müssen sich unter den Mitarbeitern geschulte Techniker und Vertriebskräfte befinden.

Neben diesen drei Partner Status gibt es für Fachhändler, die die Lösungen aus der Cloud anbieten, die Möglichkeit, den Zusatzstatus „Swyx Cloud Partner“ zu erlangen. Voraussetzung für die Erreichung des Cloud Partner Status ist mindestens der Swyx Solution Partner Status und die Registrierung von Cloud-Projekten im Partner Net. Nach Prüfung erscheint der Reseller mit seinem Cloud Partner Status auf der Webseite. Werden Lösungen aus der Cloud in Form eines direkten Vertrages und einer daraus resultierenden Datacenter-Lizenz betrieben, erfolgt die Berechnung der User-Punkte automatisch. Eine separate Registrierung der Cloud-Projekte im Partner Net ist nicht nötig. Um den Partner Status zu ermitteln, betrachtet Enreach die absolvierten technischen und vertriebsbezogenen Schulungen und vergleicht die Anzahl der geschulten Mitarbeiter mit den vorgegebenen Mindestkriterien. Zusätzlich müssen Partner eine Mindestpunktzahl – basierend auf vertrieblicher Leistung und

Bonuselementen - erreichen, die dem jeweiligen Level entspricht. Zum Zeitpunkt der Berechnung wird die Durchschnittspunktzahl über die letzten drei abgeschlossenen Quartale bewertet. Liegt diese oberhalb der Punktegrenze für einen höheren Status, steht dem Aufstieg nichts mehr im Wege.

Aus dem erreichten Punktestand errechnet sich die Summe an Marketinggeldern, auf die Swyx Silver Partner und Swyx Gold Partner Anspruch erheben können. Diese Gelder sind für gemeinsame Marketingaktionen vorgesehen. Bis zu 50% der Kosten einer Aktion können aus diesem Budget finanziert werden. Enreach bietet darüber hinaus Swyx Solution Partnern finanzielle Unterstützung für einmalige Marketingaktivitäten, über deren Zuteilung und Höhe fallweise entschieden wird.

Hauptmerkmale des Enreach Partnerprogramms

1. Unterscheidung zwischen Swyx Solution Partner, Swyx Silver Partner und Swyx Gold Partner
2. Mindestvoraussetzungen und ein Punktesystem bestimmen den Status eines Partners
3. Swyx Silver Partner und Swyx Gold Partner erhalten Marketinggelder für gemeinsame Marketingaktivitäten
4. Direkter Zugriff auf Supportinformationen, Schulungen und Vertriebsunterstützung, Marketingaktivitäten und Zugriff auf vorbereitete Marketingmaterialien und -kampagnen
5. Teilnahmemöglichkeit an Partnerveranstaltungen und Webinaren zu technischen und produktbezogenen Themen
6. Marketing- und Vertriebstools für eine schnelle und erfolgreiche Geschäftsentwicklung

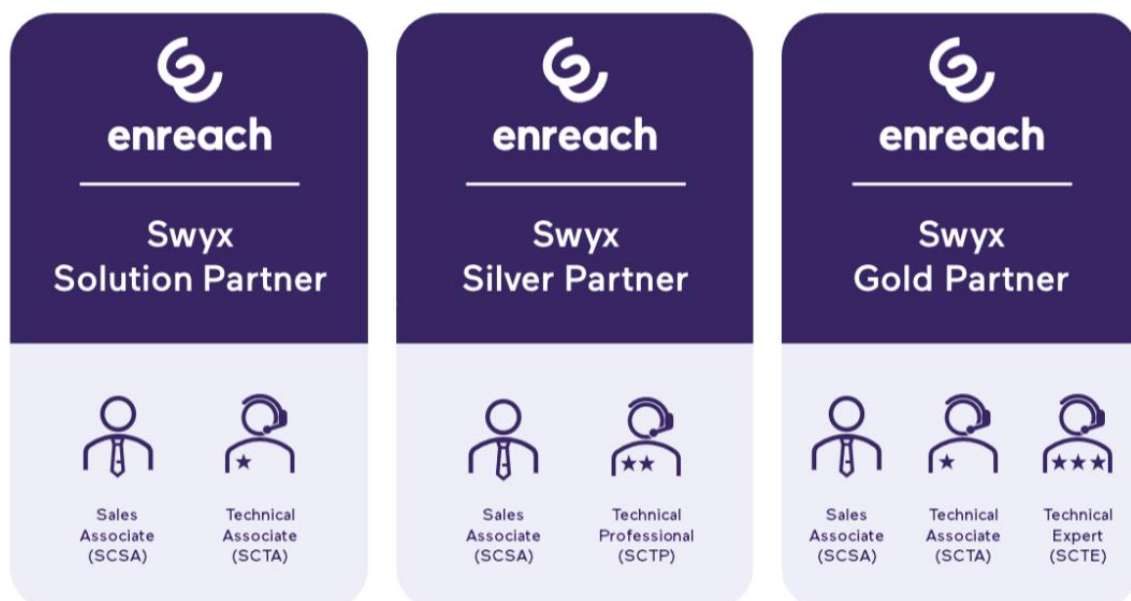
1.2 Voraussetzungen und Mindestpunktzahl pro Partner-Level

	SWYX SOLUTION PARTNER	SWYX SILVER PARTNER	SWYX GOLD PARTNER
Geschultes Personal			
Swyx Certified Sales Associates	1	1	1
Swyx Certified Technical Associates	1	0	1

Swyx Certified Technical Professionals	0	1	0
Swyx Certified Technical Experts	0	empfohlen	1
Punkte			
Punktegrenzen	-	900	2000

1.3 Zertifizierungsübersicht

Im Rahmen des Partnerprogramms muss ein Fachhändler einen Swyx Certified Technical Associate (SCTA) und einen Swyx Certified Sales Associate (SCSA) zertifizieren lassen, um Swyx Solution Partner zu werden. Dies geschieht mit dem Besuch des 3-tägigen Schulungsmoduls „Swyx Autorisierung“ und des 1-tägigen Schulungsmoduls „Swyx Vertriebseinführung“.

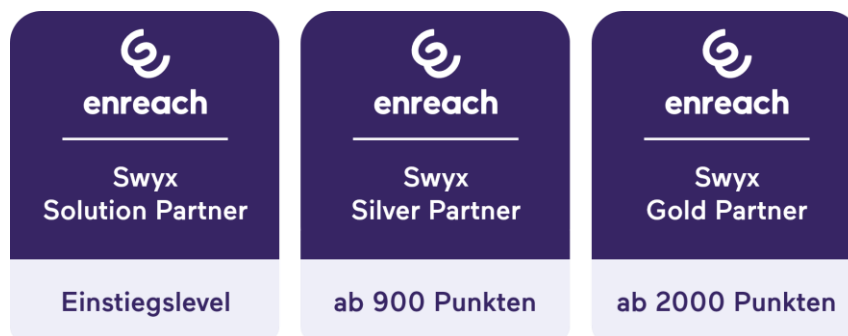


Durch den Besuch von weiteren ein- bis zweitägigen Kursmodulen wird es Partnern ermöglicht, ihr technisches Wissen zu vertiefen und weitere Zertifizierungsstufen zu erreichen. Darüber hinaus muss der zertifizierte Mitarbeiter eine aktuelle Updateschulung pro Jahr besuchen, um den jeweiligen Status beizubehalten.

Das Partnerprogramm ist Ausdruck der gegenseitigen Unterstützung von Enreach und dem Partner im Hinblick auf die jeweiligen Produkte und Leistungen. Enreach weist den Partner darauf hin, dass sich die Nichteinhaltung vertraglicher Pflichten negativ auf den Status des Partners auswirken kann. Unter Umständen kann dies dazu führen, dass ein bereits erlangter Status oder auch die gesamte Vertragsbeziehung gefährdet wird. Enreach weist darauf hin, dass das Voranstehende insbesondere für Fälle unbegründeter Zahlungsausfälle gilt.

2 Das Punktesystem

Partner werden zu Beginn eines Quartals Swyx Silver oder Gold Partner, wenn ihre Punktzahl zum ersten Mal mindestens 900 bzw. 2000 Punkte beträgt. Der entscheidende Wert ist dabei der Durchschnitt über die letzten drei abgeschlossenen Quartale.



Partner können z.B. nach einem Quartal Silver/Gold Partner werden, wenn sie in diesem ersten Quartal 2700/6000 Punkte erbracht haben:

$2700 : 3 = 900 \rightarrow$ Swyx Silver Partner

$6000 : 3 = 2000 \rightarrow$ Swyx Gold Partner

2.1 Punkteübersicht

Die Punkteberechnung enthält verschiedene Komponenten, mit denen Partner die nächste Zertifizierungsstufe erreichen können. Zunächst wird die Anzahl technisch und vertrieblisch geschulter Mitarbeiter in dem Unternehmen berücksichtigt. Dabei erhalten Partner in jedem Quartal wiederkehrende Punkte für geschultes Personal. Darüber hinaus erhalten sie einmalig Punkte für verkaufte und innerhalb der letzten drei abgeschlossenen Quartale aktivierte Lizenzen sowie diverse Bonuselemente. Das Partner Net gewährt Partnern umfassenden Einblick in die Punkteverteilung und ihren Status.

2.1.1 Schulung und Qualifikation

Die Punkte in diesem Bereich werden quartalsweise für geschultes Personal angerechnet.

SCHULUNG UND QUALIFIKATION	PUNKTE	BERECHNUNG
Swyx Certified Sales Associates	25	quartalsweise
Swyx Certified Technical Associates	50	quartalsweise
Swyx Certified Technical Professionals	100	quartalsweise
Swyx Certified Technical Experts	150	quartalsweise
Swyx Installation zu Präsentationszwecken	50	quartalsweise

2.1.2 Vertriebsleistung

Die Punkte in diesem Bereich werden einmalig für die Vertriebsleistung angerechnet.

PRODUKT	CLOUD (SwyxON)	MIETE (Swyx Flex)	KAUF (Swyx)
Funktionsprofil Basic	7	6	4
Funktionsprofil Professional	9	8	6
Funktionsprofil Premium	11	10	8
Systemtelefonlizenz	1	1	1
Feature Pack für zertifizierte SIP-Telefone	1	1	1
Connector für Microsoft Teams	1	1	1
Connector für DATEV	1	1	1
Connector für HCL Notes	1	1	1
VisualGroups	6	5	4
VisualGroups Enhanced	7	6	6
Analytics	1	1	1
Software Update Plan	-	-	2
Swyx Meeting		5	
Swyx Trunk		4	

Projektmeldung im Partner Net, pro Kunde	5
---	---

Für Nachbestellungen der Swyx Classic für Bestandskunden gilt die folgende Bepunktung:

KLASSISCHES LIZENZMODELL	PUNKTE	BERECHNUNG
Swyx Userlizenz (CPE und Cloud)	5	einmalig
SwyxProfessional Option Userlizenz	8	einmalig
SwyxConference Option Userlizenz	1	einmalig
SwyxRecord Option Userlizenz	1	einmalig
SwyxFax Option Userlizenz	1	einmalig
SwyxECR Option Userlizenz	2	einmalig
SwyxMonitor Option Userlizenz	1	einmalig
SwyxStandby Option Userlizenz	4	einmalig
SwyxNotes Option Userlizenz	1	einmalig
SwyxCTI+ Option Userlizenz	1	einmalig
Swyx VisualContacts Option Userlizenz	1	einmalig
Swyx VisualGroups Standard	50	einmalig
Swyx VisualGroups Enhanced	100	einmalig
Swyx VisualGroups zusätzliche Warteschlange	25	einmalig
SwyxPLUS für DATEV pro Option Userlizenz	1	einmalig
Swyx Innovationsgarantie, pro User	2	einmalig
SwyxVoicemail Option Userlizenz (für Swyx Version 7)	1	einmalig
SwyxCTI Option Userlizenz (für Swyx Version 7)	2	einmalig

Die Swyx Data Center Edition (SDC) ist davon ausgeschlossen.

Bonuselemente

Die Punkte in diesem Bereich werden einmalig für die erfolgte Aktion angerechnet und können via E-Mail an partnernet@enreach.de gemeldet werden.

AKTION MIT BEZUG ZU DEN OBEN GENANNTEN PRODUKTEN	PUNKTE	BERECHNUNG
Anwenderberichtes	50	einmalig
Pressemitteilung	50	einmalig
Social Media Post ¹	5	einmalig
Kundenveranstaltung	50	einmalig

2.2 Zuordnung der Punkte

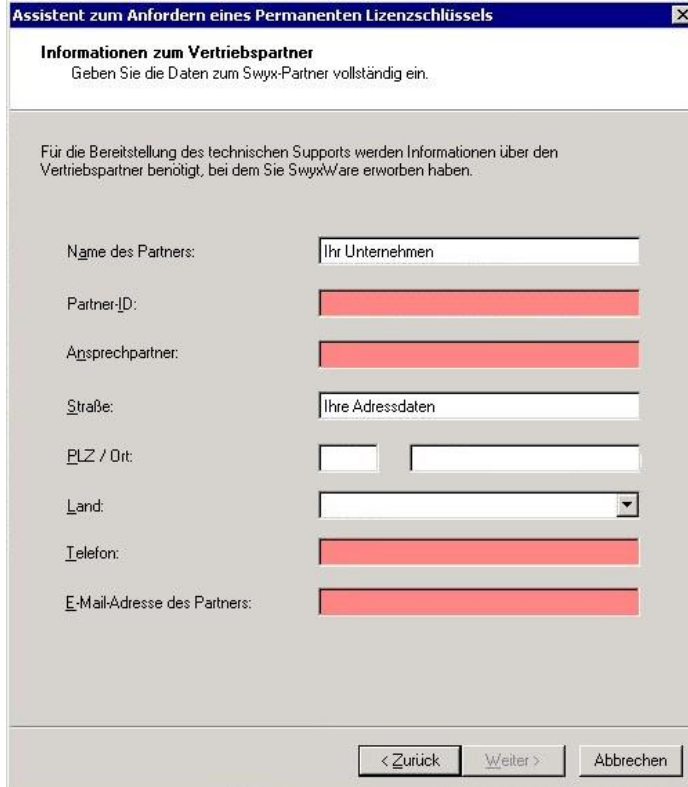
Um eine Partnerstufe zu erreichen, muss der Punktedurchschnitt über die letzten drei abgeschlossenen Quartale oberhalb der Grenze für eine Partnerstufe liegen. Die Zielpunktzahl für die verschiedenen Akkreditierungsstufen der Partner kann möglicherweise angepasst werden, wenn zusätzliche Produkte und Dienste mit entsprechenden Punktwerten eingeführt werden.

Um Punkte für durchgeführte Swyx-Installationen zu erhalten, muss ein Partner Swyx-Lizenzen über seinen bevorzugten Distributionspartner bestellen und bei der Installation aufmerksam den Registrierungsvorgang durchführen. Wichtig hierbei ist, dass bei der Registrierung angegeben wird, dass der Kunde das Produkt von seinem bevorzugten Partner erworben hat. In das Feld „Name des Partners“ gehört also der Namen des Unternehmens des Partners.

Wichtig: Um eine eindeutige Zuordnung zu gewährleisten, muss auch die Partner-ID angegeben werden, die Partner zusammen mit ihrem Partner Net Passwort erhalten haben.

Im Partner Net finden Partner eine aktuelle Übersicht ihres Punktestandes und wie sich dieser zusammensetzt. Hat der Partner zu Beginn eines Quartals eine Punktegrenze erreicht und darüber hinaus auch alle Schulungsanforderungen erfüllt, wird er einen höheren Status erlangen. Ab diesem Zeitpunkt berechnet Enreach die ihm zustehenden Marketingbeiträge für Werbemittel („Marketing Rewards“). Diese quartalsweise verdienten Beträge können angespart werden und sind jeweils vier Quartale lang gültig. Wenn der Silver oder Gold Status verloren geht, verfallen alle Ansprüche.

¹ Der Social Media Post muss Enreach oder Enreach Produkte bewerben und folgende Bestandteile beinhalten: Text, Bild oder Video, Hashtag sowie einen Link zur Interaktion.



3 Kostenfreie Eigennutzung

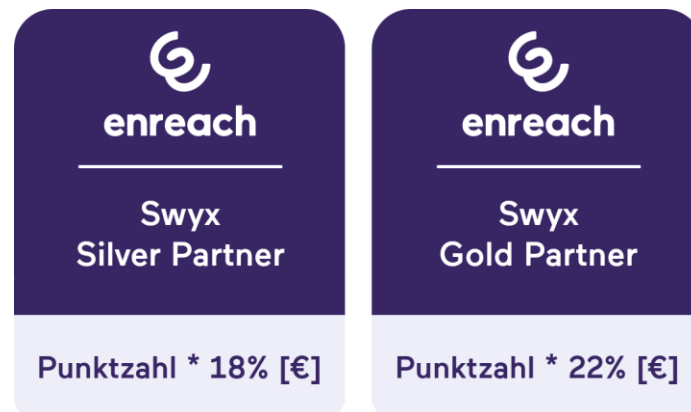
Als Partner erhalten Sie im Rahmen des Partnerprogramms ausgewählte, kostenfreie Lizenzen zur Eigennutzung (NFR, Not for Resale). Die Lizenzen gelten für die Dauer der Partnerschaft bzw. Gültigkeit des Enreach Rahmenvertrages:

- SwyxON Cloud-Lizenzen, Anzahl nicht limitiert
- Swyx Flex Mietlizenzen für den Einsatz auf einem eigenen Server, Anzahl nicht limitiert
- Swyx Meeting, Anzahl Gold Partner max. 5 Lizenzen, Silber Partner max. 3 Lizenzen, Swyx Solution Partner max. 1 Lizenz

4 Vorteile des Enreach Partnerprogramms

4.1 Marketingvorteile

Die Werbemittel aus den Marketing Rewards (MR) stehen allen Partnern mit Silver- und Goldstatus zur Verfügung. Sie werden auf Basis der in einem Quartal erworbenen Punktzahl und der Partnerstufe bestimmt.



Partner können diese Mittel beantragen und für Zuschüsse zu Werbematerialien, Marketingkampagnen oder Aktivitäten zur Generierung von Neukunden verwenden. Über die Genehmigung entscheidet Enreach fallweise. Enreach steuert zu den Kosten einzelner Aktivitäten jeweils bis zu 50% der Gesamtkosten bei, solange Beträge aus den Marketing Rewards zur Verfügung stehen.

Swyx Solution Partnern steht die Möglichkeit offen, Anfragen zu gemeinsamen Marketingaktivitäten oder finanziellen Zuschüssen direkt an Enreach zu stellen. Die Zuteilung der Mittel erfolgt nach Prüfung im Einzelfall. Diese Finanzierung soll Partner bei einmaligen und gelegentlichen Marketingprojekten unterstützen oder für externe Kampagnen, Messen oder Aktivitäten zur Generierung potenzieller Kunden verwendet werden.

Enreach behält sich vor, in Fällen der Nichteinhaltung vertraglicher Pflichten die Unterstützung des Partners in einem angemessenen Umfang zu reduzieren, bis das Ungleichgewicht beseitigt worden ist.

4.2 Vorteile für Swyx Solution Partner

1. Regelmäßige Informationen und Schulungen durch Newsletter und Webinare
2. Zugriff auf Testversionen von Software und Produkten vor ihrem eigentlichen Release
3. Zugriff auf Präsentationen sowie E-Mail-Vorlagen, mit denen Partner schnell und einfach Marketingkampagnen umsetzen können (verfügbar via Partner Net)
4. Zugriff auf Supportdatenbank, Help-Center und Supportmaterialien im Partner Net
5. Bestellung von Marketingmaterialien (z.B. Broschüren)
6. Registrierung von geschultem und akkreditiertem Personal
7. Möglichkeit der Vermarktung als autorisierter Swyx Solution Partner

4.3 Vorteile für Swyx Silver und Gold Partner

Zusätzlich zu den oben genannten Vorteilen profitieren Partner mit Silver- und Goldstatus von den folgenden Leistungen:

1. Finanzierung von Marketingaktivitäten basierend auf der erreichten Punktzahl
2. Zugriff auf Marketingunterstützung und Beratung für Marketingkampagnen
3. Kostenlose Teilnahme an exklusiven Veranstaltungen
4. Bevorzugte Darstellung auf der Webseite
5. Weiterleitung von Endkundenleads, die aus durchgeführten Marketingaktivitäten resultieren

4.4 Partner Net

Das Partner Net steht ausschließlich autorisierten Partnern zur Verfügung und ermöglicht ihnen den Zugriff auf eine Vielzahl an Tools, mit denen sie die Produkte und Lösungen einfacher vermarkten und verkaufen können. Vorbereitete Kampagnen und dazugehörige Materialien, wie etwa E-Mail-Templates und Präsentationen, können von Partnern heruntergeladen und einfach für die eigene Verwendung angepasst werden.

Des Weiteren erhalten sie online einen vollständigen Überblick über den Status und die erzielte Punktzahl ihres Unternehmens. Sie können auch den Betrag der für sie verfügbaren Werbemittel und deren Gültigkeitszeitraum abfragen, damit sie die Verwendung der Mittel optimal planen können.

Das Partner Net beinhaltet auch produktbezogene Informationen für technische Mitarbeiter wie beispielsweise Produkt-Updates, Maintenance-Packs, Service-Patches und Informationen zu zukünftigen Releases.

5 Schulungsprogramm

Das Schulungsprogramm ist modular aufgebaut. Im Rahmen des Partnerprogramms muss ein Fachhändler einen Swyx Certified Technical Associate (SCTA) und einen Swyx Certified Sales Associate (SCSA) zertifizieren lassen, um Swyx Solution Partner zu werden. Dies geschieht mit dem Besuch des 3-tägigen Schulungsmoduls "Swyx-Autorisierung" und des 1-tägigen Schulungsmoduls "Swyx Vertriebseinführung".

SCHULUNGSMODULE			ZERTIFIZIERUNGSTUFEN			
Thema	Dauer	Veranstalter	Technical Expert (SCTE)	Technical Professional (SCTP)	Technical Associate (SCTA)	Sales Associate (SCSA)
Autorisierung	3 Tage + Vor- und Nachbereitung	Distribution	✓	✓	✓	
Autorisierung Plus	2 Tage	Distribution	Nur wenn Autorisierung vor 02.2022	Nur wenn Autorisierung vor 02.2022		
Autorisierung Modul SwyxOn	1h	Enreach				
Updateschulung	fortlaufend	Enreach	Verbindliche fortlaufende Teilnahme			
SwyxDECT	2 Tage	Enreach	Auswahl von 5 Trainingstagen erforderlich	Auswahl von 2 Trainingstagen erforderlich		
SwyxECR	1 Tag	Enreach				
SwyxECR Plus	2 Tage	Enreach				
Troubleshooting	1 Tag	Enreach				
Anwendungsintegration	2 Tage	Enreach				
Vertriebs-einführung	1 Tag	Enreach				✓

Durch den Besuch von weiteren ein- bis zweitägigen Kursmodulen wird es Partnern ermöglicht, ihr technisches Wissen zu vertiefen und weitere Zertifizierungsstufen im Rahmen des Enreach Partnerprogramms zu erreichen. Darüber hinaus muss der zertifizierte Mitarbeiter eine aktuelle Updateschulung pro Jahr besuchen, um den jeweiligen Status beizubehalten.

Jede Schulung bzw. jedes Schulungsmodul enden mit einem im Anschluss zugesandten Online-Test, welchen der Teilnehmer zur Anerkennung der Schulung erfolgreich absolvieren muss.

Enreach behält sich vor, in Fällen der Nichteinhaltung vertraglicher Pflichten dem Partner den Zugang zu Update-Schulungen, die zur Aufrechterhaltung des Partner Status erforderlich sind, zu verweigern, bis das Ungleichgewicht beseitigt worden ist.

5.1 Basic Training

Pflichtvoraussetzung für jeden Swyx Solution Partner im Rahmen des Enreach Partnerprogramms sind der Swyx Autorisierungskurs (3 Tage) sowie der Swyx Vertriebsseinführungskurs (1 Tag).

5.2 Advanced Training

Aufbauend auf dem Swyx Autorisierungskurs und der Swyx Autorisierung Plus Schulung werden weitere produktbezogene Schulungsmodulare zu technischen Themen angeboten.

6 Zertifizierungsstufen

6.1 Swyx Certified Technical Associate (SCTA)

Um ein zertifizierter technischer Mitarbeiter zu werden, muss ein Mitarbeiter den Swyx Autorisierungskurs absolvieren. In diesem 3-tägigen Kurs wird das Basiswissen vermittelt, das für die Installation und Inbetriebnahme sowie die Konfiguration von Swyx Versionen notwendig ist. Er richtet sich an Netzwerk- und Telefontechniker, die in Zukunft Swyx-Installationen durchführen werden.

Um den erworbenen Status zu behalten, muss der jeweilige Mitarbeiter jedes Jahr die angebotenen Updateschulungen besuchen. Tut er dies nicht, verfällt sein persönlicher Status und er gefährdet damit auch den generellen Partner Status.

6.2 Swyx Certified Sales Associate (SCSA)

Um ein zertifizierter Vertriebsmitarbeiter zu werden, muss ein Mitarbeiter den Swyx Vertriebsseinführungskurs besuchen. In dieser eintägigen Veranstaltung werden die Grundkenntnisse vermittelt, die für den erfolgreichen Vertrieb notwendig sind. Der Kurs richtet sich an Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb und Marketing.

6.3 Swyx Certified Technical Professional (SCTP)

Um ein zertifizierter Technikprofi zu werden, muss ein Mitarbeiter am Swyx Autorisierungskurs teilnehmen bzw. bereits SCTA sein, die 2-tägige Swyx Autorisierung Plus Schulung besuchen sowie zwei weitere Schulungstage an Advanced Training vorzuweisen haben. Die Auswahl der Schulungsmodule bleibt dabei dem Partner überlassen.

Um den erworbenen Status zu behalten, muss der jeweilige Mitarbeiter jedes Jahr die angebotenen Updateschulungen besuchen. Tut er dies nicht, verfällt sein persönlicher Status und er gefährdet damit auch den generellen Partner Status.

6.4 Swyx Certified Technical Expert (SCTE)

Um den Status eines zertifizierten technischen Experten zu erlangen, benötigt ein Mitarbeiter den Swyx Autorisierungskurs, die 2-tägige Swyx Autorisierung Plus Schulung sowie fünf weitere Schulungstage im Bereich Advanced Training. Die Auswahl der einzelnen Schulungsmodule ist dabei dem Partner überlassen.

Um den erworbenen Status zu behalten, muss der jeweilige Mitarbeiter jedes Jahr die angebotenen Updateschulungen besuchen. Tut er dies nicht, verfällt sein persönlicher Status und er gefährdet damit auch den generellen Partner Status.

7 Schulungskosten

Für die Swyx Autorisierung und für die Teilnahme an den verschiedenen Schulungsmodulen fallen Kosten an.

Bei Abschluss eines erweiterten Support-Vertrags (ESC) erhält der Partner die Möglichkeit und das Recht, jährlich zwei Trainingsveranstaltungen aus dem Trainingsprogramm kostenfrei zu buchen (unabhängig davon, ob es sich dabei um ein 1-tägiges oder 2-tägiges Schulungsmodul handelt). Davon ausgeschlossen ist die grundlegende Swyx Autorisierungsschulung.