

Voraussetzungen für das Symantec™ Partner Program Europa, Nahost und Afrika – März 2008

Symantec Partner Program – Zusatzdokument für Europa, Nahost und Afrika (EMEA) zu den Voraussetzungen im Programmhandbuch für EMEA Channel Reseller Partner

Dieses EMEA-Zusatzdokument zum Partnerprogrammhandbuch ("Zusatzdokument") gilt für EMEA Channel Reseller Partner und aktualisiert das Partnerprogrammhandbuch für das Symantec Partner Program ("SPP") in diesen Regionen.

Alle neuen Mitglieder werden automatisch mit der Partnerstufe **Registriert** in das Symantec Partner Program aufgenommen. Um als registrierter Partner dem Programm beizutreten, müssen Partner das Antragsformular für die Aufnahme in das Programm ausfüllen. Dieses Formular ist auf der Website www.symantec.com/partners/index.jsp veröffentlicht. Neue Partner müssen zudem auch die Teilnahmebedingungen für das Symantec Partner Program als Voraussetzung für die Aufnahme in das Programm akzeptieren.

EMEA-Partner können im neuen Symantec Partner Program höher eingestuft werden, indem sie die Voraussetzungen erreichen, die in der unten angezeigten Übersichtstabelle beschrieben sind. Zusätzlich zu diesen Voraussetzungen werden Partner aufgefordert, die Verfahren, die in diesem Zusatzdokument zum Partnerprogrammhandbuch aufgeführt sind, sowie weitere Verfahren, die Symantec möglicherweise veröffentlicht, einzuhalten.

Informationen zu den Voraussetzungen Abschluss des Bewerbungsprozesses

Ein Aufnahmeantrag, der von allen Partnern ausgefüllt werden muss, ist auf der Symantec-Website unter www.symantec.com/partners/index.jsp

Symantec Partner Program – Channel Reseller Partner (EMEA)

EMEA-Voraussetzungen – Stand 1. März 2008		Platinum	Gold	Silver Corporate Reseller	Silver	Registriert
Ausfüllen des Antragsformulars für das Symantec Partner Program und Aufnahme in das Programm		•	•	•	•	•
Akkreditierte/Zertifizierte Verkaufsmitarbeiter (SSE oder gültige ältere Verkaufszertifizierungen)	A-Länder ¹	Mindestens 5	4	4	3	
	B-Länder	Mindestens 4	3	3	2	
	C-Länder	Mindestens 3	2	2	1	
Akkreditierte/Zertifizierte technische Mitarbeiter (STS oder gültige ältere Verkaufszertifizierungen)	A-Länder ¹	Mindestens 4	3	0	1	
	B-Länder	Mindestens 3	2	0	1	
	C-Länder	Mindestens 2	1	0	1	
Geschäftsplan für sechs Monate		•	•	•		
Halbjährliche Geschäftsprüfung		•				
Aktive Unterstützung von Symantec Marketing-Aktivitäten, z. B.: Ausfüllen des Partnerprofils, Websites mit Kundenreferenzen		•	•	•	•	
Erreichen der Mindestumsatzziele	A-Länder ¹	\$2M+	\$500K–\$2M	\$500K–\$2M	\$20K–\$500K	
	B-Länder	\$1M+	\$100K–\$1M	\$100K–\$1M	\$20K–\$100K	
	C-Länder	\$500K+	\$100K–\$500K	\$100K–\$500K	\$20K–\$100K	
Monatliche Berichte nach Vorgaben durch den Symantec Account Manager		•	•	•	• ²	

¹ **A-Länder:** Großbritannien und Südafrika **B-Länder:** Frankreich, Deutschland, Irland, Italien, die Niederlande, Saudi-Arabien und Vereinigte Arabische Emirate **C-Länder:** Restliche EMEA-Länder.
² Nur von Silver-Partnern mit einem Symantec Partner Account Manager auszufüllen.

veröffentlicht. Die Aufnahme in das Partnerprogramm unterliegt der Prüfung und Zustimmung durch Symantec (bestehende Partner müssen sich nicht bewerben). Neue Partner müssen zudem die Online-Teilnahmebedingungen für das Symantec Partner Program akzeptieren.

Mindestumsatzziele

Partner verpflichten sich zur Einhaltung eines Wachstumsziels und zur Erreichung eines jährlichen Mindestumsatzes für Symantec-Produkte und -Services. Die jeweiligen Ziele sind unten in der entsprechenden Übersichtstabelle festgelegt. Symantec berechnet jährliche Ziele anteilsmäßig, falls Partner dem Programm während eines laufenden Erfüllungsjahrs beitreten. Das Erfüllungsjahr entspricht dem Geschäftsjahr von Symantec. Es beginnt im April und endet Ende März des folgenden Jahres. Der Partner-Status wird regelmäßig überprüft und der Umsatz wird aus der Gesamtsumme sämtlicher Nettoerlöse an Symantec für alle Partnertransaktionen in Zusammenhang mit Lizenzen, Support und Beratung (für Sicherheit und Verfügbarkeit) berechnet.

- **Umsatzziele und Rabattprogramme** – Mindestumsatzziele gelten für die Erreichung und Aufrechterhaltung von EMEA Channel Reseller-Programmstufen. Diese Definition ändert für EMEA-Partner nicht die Ansprüche, Bedingungen oder Berechnungen für separate Rabattprogramme, die für die Bereiche Sicherheit und Verfügbarkeit bereits bestehen. Sofern keine anders lautenden Informationen von Symantec veröffentlicht werden, werden die separat bestehenden Mengenrabattprogramme für Sicherheit und Verfügbarkeit jeweils unverändert gemäß ihren vorherigen Definitionen und Bestimmungen fortgeführt.

Verkaufs-/technische Anerkennung/Zertifizierung – Mindestanzahl technischer Mitarbeiter

Erfolgreicher Abschluss einer Mindestanzahl von Verkaufsschulungsmodulen und Tests durch Verkaufsmitarbeiter in Partnerunternehmen, um sicherzustellen, dass sie Symantec-Produkte, -Lösungen und -Strategien unseren gemeinsamen Kunden verständlich und informativ vorstellen können.

Abschluss einer Mindestanzahl von technischen Anerkennungen/Zertifizierungen durch technische Mitarbeiter im Partnerunternehmen, um sicherzustellen, dass technische Mitarbeiter verfügbar sind, die sich mit der Evaluation und Installation technischer Symantec-Produkte auskennen und entsprechende Hilfestellung leisten können. Die Anforderungen hinsichtlich der Verkaufs- und technischen Mitarbeiter hängen von der Partnerstufe des jeweiligen Partners innerhalb des Symantec Partner Program ab. Jedes Quartal veröffentlicht Symantec weitere Verkaufs- und technische Schulungsmodule. Die aktuelle Liste der Schulungsmodule finden Sie im PartnerNet.

Sämtliche absolvierten Schulungen werden auf die Erreichung einer höheren Stufe im Symantec Partner Program angerechnet.

Aktive Unterstützung von Symantec Marketing-Aktivitäten

Zur Erschließung von Umsatzmöglichkeiten und Erhöhung des Bekanntheitsgrads auf dem Markt müssen unsere Geschäftspartner aktiv an gemeinsamen Marketing-Aktivitäten teilnehmen. Dazu gehören beispielsweise Pressemitteilungen, Anzeigen und Seminare, Websites mit Kundenreferenzen und Marketing-Pläne, um ihre Geschäftsbeziehung mit Symantec und dem gemeinsamen Produktangebot zu vermarkten.

Geschäftsplan für sechs Monate

Es muss ein Geschäftsplan über sechs Monate vorgelegt und in Zusammenarbeit mit dem Symantec Partner Account Manager entwickelt werden.

Monatliche Berichte nach Vorgaben durch den Symantec Account Manager

Monatliche Berichte über Vertriebsentwicklung und Absatzprognosen sind gemäß den Vereinbarungen mit dem Symantec Partner Account Manager vorzulegen.

Anpassung der Partnerprogrammstufe

Partnerstufen werden im Programm durch Erfüllen der in der entsprechenden Übersichtstabelle beschriebenen Voraussetzungen angepasst. Symantec zeichnet Partneraktivitäten im Programm routinemäßig auf und kann die Programmstufe eines Partners von Zeit zu Zeit anpassen, um Leistungen gemäß der Programmvoraussetzungen anzuerkennen (wie im Abschnitt **Anpassung der Mitgliedsstufen** im Partnerprogrammhandbuch beschrieben).

Partner können ebenfalls eine Anpassung ihrer Programmstufe bei ihrem Symantec Partner Account Manager und/oder örtlichen Partner Program Manager beantragen. Symantec bearbeitet die Anfrage und überprüft, ob alle in der Übersichtstabelle beschriebenen Voraussetzungen erfüllt sind. Ist dies der Fall, nimmt Symantec eine entsprechende Anpassung der Programmstufe vor.

Bitte beachten Sie, dass Anpassungen monatlich erfolgen. Partner erhalten eine Bestätigung von ihrem Team vor Ort, sobald die Änderung der Programmstufe abgeschlossen ist. Die für ihre neue Programmstufe geltenden Vorteile werden kurz nach der Anpassung aktiviert. Nicht genutzte Vorteile aus einer vorherigen Programmstufe oder -laufzeit werden nicht kumuliert und auch nicht auf die neue Stufe übernommen. Die Vorteile des Symantec Partner Program werden im Abschnitt **Symantec Channel Partner – Vorteile** des Partnerprogrammhandbuchs beschrieben.

Änderungen im EMEA-Zusatzdokument zum Programmhandbuch

Obwohl sich Symantec bemüht, möglichst vollständige und genaue Informationen bereitzustellen, müssen wir gelegentlich Korrekturen an diesem Material vornehmen oder unsere EMEA-Programme aktualisieren. Wir behalten uns das Recht vor, diese Änderungen durch Veröffentlichung im PartnerNet, über E-Mails an unsere Partner oder durch andere elektronische Medien vorzunehmen. Falls Sie Fragen haben, wenden Sie sich an Ihr Symantec-Büro vor Ort, oder besuchen Sie unsere Website.

Voraussetzungen für das Symantec Partner Program Europa, Nahost und Afrika – März 2008

Weitere Informationen

Besuchen Sie unsere Website

<https://partnernet.symantec.com>

Über Symantec

Als einer der weltweit führenden Anbieter für Infrastruktursoftware vermittelt Symantec Unternehmen und Privatkunden Vertrauen in eine vernetzte Welt. Mithilfe von Softwareprogrammen und Dienstleistungen, die Sicherheitsrisiken abbauen, die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften erleichtern sowie die Verfügbarkeit und Leistungsfähigkeit von Systemen steigern, trägt Symantec zum Schutz der Infrastruktur, Informationen und Interaktionen seiner Kunden bei. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Cupertino, Kalifornien, und vertreibt seine Produkte in 40 Ländern. Weitere Informationen finden Sie unter www.symantec.de.

Symantec Limited

Ballycoolin Business Park
Blanchardstown
Dublin 15 Irland
Tel: +353 1 803 5400
Fax: +353 1 820 4055
www.symantec.de

Anhang – C-Länder (restliche EMEA-Länder)

Ägypten	Kenia	Ruanda
Albanien	Kirgisistan	Rumänien
Algerien	Komoren	Russische Föderation
Andorra	Kongo	Sambia
Angola	Kroatien	San Marino
Äquatorialguinea	Kuwait	Schweden
Armenien	Lesotho	Schweiz
Aserbaidschan	Lettland	Senegal
Äthiopien	Libanon	Serbien und Montenegro
Bahrain	Liechtenstein	Seychellen
Belgien	Litauen	Simbabwe
Benin	Luxemburg	Slowakei
Bosnien und Herzegowina	Madagaskar	Slowenien
Botswana	Malawi	Spanien
Bulgarien	Malediven	St. Helena
Burkina Faso	Mali	Swasiland
Côte d'Ivoire (Elfenbeinküste)	Malta	Tansania
Dänemark	Marokko	Tschad
Dschibuti	Mauretanien	Tschechische Republik
Estland	Mauritius	Tunesien
Finnland	Mayotte	Türkei
Gabun	Mazedonien	Uganda
Gambia	Moldau	Ukraine
Georgien	Mosambik	Ungarn
Ghana	Namibia	Usbekistan
Griechenland	Neukaledonien	Vereinigte Republik Togo
Grönland	Niger	Weißrussland
Guinea	Nigeria	
Island	Norwegen	
Israel	Oman	
Jemen	Österreich	
Jordanien	Pakistan	
Kamerun	Polen	
Kapverdische Inseln	Portugal	
Kasachstan	Republik Monaco	
Katar	Republik Zypern	
	Réunion	