

ESET Partnerprogramm DACH



Inhalt

ESET Partnerprogramm DACH	1
Einführung	3
Warum ESET?	3
Bezugsquellen	4
ESET Vertriebspartner	4
Zugangsvoraussetzungen/Anforderungen	4
Option MSP	5
Preisliste und Einkaufskonditionen	5
Deal Registrierung	5
Renewal Bonus Programm	6
ESET Enterprise Solution Partner	7
Partnerprogramm im Überblick	8
Fragen und Antworten - Kontakt	11

Einführung

Das nachfolgende Partnerprogramm legt die grundsätzlichen Bedingungen der Zusammenarbeit zwischen der ESET Deutschland GmbH und dem IT-Fachhandel (Channel) in den Ländern Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) dar.

ESET ist ein europäisches Unternehmen mit Hauptsitz in Bratislava (Slowakei). Seit 1987 entwickelt ESET preisgekrönte Sicherheitssoftware, die bereits über 110 Millionen Benutzern hilft, sichere Technologien zu genießen. Das breite Portfolio an Sicherheitsprodukten deckt alle gängigen Plattformen ab und bietet Unternehmen und Verbrauchern weltweit die perfekte Balance zwischen Leistung und proaktivem Schutz.

Im vorliegenden Partnerprogramm wird die Vertriebspartnerschaft zwischen Hersteller und Vertriebspartner von der Wahl der Bezugsquelle für ESET Produkte und Services entkoppelt. Unabhängig von der Wahl der Bezugsquelle bietet ESET seinen Partnern umfassende Services und Unterstützungsleistungen zur optimalen Geschäftsentwicklung.

Mit ESET setzen Partner auf einen bewährten, unabhängigen, inhabergeführten, europäischen Hersteller, der seit seiner Gründung mit seinen IT-Security Produkten Maßstäbe setzt. ESET bekennt sich voll zum Channel und fokussiert sich auf den indirekten Vertriebskanal. Davon profitieren Vertriebspartner und Distributionen. Diese strategische Fokussierung schafft Vertrauen im Channel. So konnte ESET mit Hilfe engagierter Partner über viele Jahre mit einem überdurchschnittlichen Wachstum massiv Marktanteile hinzugewinnen. Profitieren Sie als Vertriebspartner von diesen Wachstumschancen und den hervorragenden Möglichkeiten des Partnerprogramms.

Warum ESET?

Argumente für ESET im Überblick:

- Europäischer, global agierender Hersteller (mehr als 110 Millionen Anwender in 180 Ländern)
- Ausgereiftes, breites Eco-System an Security Lösungen und Services
- Vielfach ausgezeichnete, prämierte Technologie
- Maximale Performance, geringe Systembelastung
- Benutzerfreundliche und leicht zu handhabende Produkte
- Starke Managementkonsole für alle Business Produkte
- Einfache Lizenzierung durch Unilicense
- Vielfach ausgezeichnete Erkennungsleistungen
- Permanenter Echtzeitscan mit Selbstschutz
- Vollautomatische Aktualisierung und Verteilung von Signaturen und Softwarekomponenten
- Aufwand- und Kostenminimierung durch intelligente Management- und Administrationstools
- Kostenloser Herstellersupport (Premiumsupport)
- Vertriebs- und Marketingunterstützung
- Unterstützung auch älterer Betriebssysteme
- Deal Registrierung und Renewal Bonus Programm schaffen faire Voraussetzungen für erfolgreiche Geschäftsentwicklung und Kundenbindung
- Partnerbetreuung direkt beim Hersteller oder über autorisierte Distributionen
- Freie Wahl der autorisierten Bezugsquellen und Kumulierung der Umsätze für Erreichung des Partnerstatus
- Starke Margen
- Managed Service Provider Programm (optional für alle Vertriebspartner der ESET Deutschland GmbH)

Bezugsquellen

Alle ESET Produkte können bei autorisierten Distributionen in Deutschland, Österreich und der Schweiz bezogen werden. In Ausnahmefällen und nach Einzelfallbeurteilung ist ein Direktbezug bei der ESET Deutschland GmbH möglich.

Eine aktuelle Übersicht der autorisierten Distributionen für die DACH Region findet sich im Partnerbereich auf den landesspezifischen ESET Webseiten.

Unabhängig vom gewählten Bezugsweg werden alle getätigten Umsätze mit ESET Produkten je Reseller Account kumuliert.

ESET Vertriebspartner

Dieses Partnerprogramm wendet sich an alle Unternehmen, die im IT-Fachhandel über nachgewiesene Erfahrungen und Kompetenzen verfügen und die mit ESET Produkten und Services ihr Portfolio sinnvoll erweitern möchten.

Derartige Unternehmen sind z.B.:

- Systemhäuser
- Systemintegratoren
- Händler mit Ladengeschäft
- Unternehmen des IT-Fachhandels
- Betreiber von Online-Marktplätzen mit IT Fokus
- Kommunikationsunternehmen
- Anbieter von Hosting- und Cloud-Services
- Value Add Reseller
- IT-Beratungsunternehmen, IT-Security-Beratungsunternehmen

Das Partnerprogramm sieht folgende Partnerstufen vor:

- Registered ESET Partner
- ESET Bronze Partner
- ESET Silver Partner
- ESET Gold Partner
- ESET Platinum Partner

Die Kriterien zur Erreichung der entsprechenden Partnerstufen sind im Partnerprogramm ebenso aufgeführt – wie die damit verbundenen Herstellerservices. Potentialstarke Partner können von ESET darüber hinaus als Potentialpartner eingestuft werden. In diesen Fällen können individuelle Maßnahmen und Betreuungsleistungen zur Förderung des Absatzes der ESET Produkte vereinbart werden.

Zugangsvoraussetzungen/Anforderungen

Um die Bezeichnung eines Partnerstatus führen und am vorliegenden ESET Partnerprogramm teilnehmen zu können, ist ein Onboarding- und Enabling-Prozess zu durchlaufen. Dieser Prozess beinhaltet auch die Einstufung des Partners und die Vergabe eines Zertifikates als „ESET Vertriebspartner“ durch die ESET Deutschland GmbH für die DACH Region und umfasst folgende Elemente:

1. Online Registrierungsprozess
2. Bei Bedarf Interview/ Partner-Checkup mit der ESET-Partnerbetreuung oder einem durch die ESET

- Deutschland GmbH autorisierten Distributor
 - Unternehmensbasisdaten / Kontaktdaten
 - Anzahl Mitarbeiter
 - Geschäftsmodell
 - Zielgruppen / Kundensegmente
 - Optional: Businessplan / Forecast / Potentialeinschätzung
 - Umsätze (Gesamt, Hardware, Software, Services, IT-Security, Managed Services)
- 3. Gewerbenachweis, UID
- 4. Einweisung Partnerportal, Bestellprozesse, Rechnungslegung etc.
- 5. Teilnahme an Produktschulungen für relevante Produkte mit erfolgreichem Abschluss (Zertifikat) in Abhängigkeit des angestrebten Status
- 6. Listung/ Registrierung bei einer autorisierten Distribution der ESET Deutschland GmbH
- 7. Einrichtung der notwendigen Zugänge (z.B. Partnerportal)

Option MSP

Für Managed Service Provider bietet ESET spezielle Lizenzmodelle, Werkzeuge und technische Integrationen. Für Partner mit hybriden Geschäftsmodellen oder Partnern, welche fokussiert im Cloud-Hosting und Service-Provider Umfeld agieren, gilt dieses Partnerprogramm mit den für MSP spezifischen Optionen.

Der Bezug von MSP Lizenzen erfolgt über autorisierte MSP Distributionen.

Partner, die als Service Provider tätig werden möchten und ESET Lösungen in Kombination mit Services vermarkten wollen, müssen um ESET MSP Lösungen bei autorisierten MSP Distributionen beziehen zu können, MSP Trainings absolviert und mindestens für eine Person ein Zertifikat eines technischen Produkttrainings in der Stufe "Intermediate" nachweisen können.

Preisliste und Einkaufskonditionen

Alle ESET Produkte bis zu einer Lizenzgröße von 99 Seats/Postfächern können gemäß der jeweils gültigen Preisliste für die DACH Region mit den für die einzelnen Partnerstufen dieses Partnerprogramms geltenden Einkaufs-Discounts (Margen) auf die empfohlenen Verkaufspreise bezogen werden.

Ab einer Lizenzgröße von 100 Seats/Postfächern kann jeder Partner über die Bezugsquelle seiner Wahl ein Angebot anfordern. Standardmäßig erfolgt der Bezug ohne Registrierung des Verkaufsvorgangs im Sinne der nachfolgend beschriebenen Deal Registrierung bzw. des Renewal Bonus Programms zu Basis Margen Bezugskonditionen.

Für Verkaufsvorgänge im Neugeschäft ab 100 Seats/Postfächern kann eine Deal Registrierung beantragt und ein Angebot angefordert werden.

Für Verkaufsvorgänge im Bestandsgeschäft (Renewals) ab einer Lizenzgröße von 100 Seats/Postfächern beinhaltet dieses Partnerprogramm ein Renewal Bonus Programm.

Die Prozesse, Anforderungen und speziellen Bezugskonditionen zur Deal Registrierung und zum Renewal Bonus Programm werden nachfolgend beschrieben.

Deal Registrierung

Für jedes Verkaufsprojekt im Neugeschäft ab einer Lizenzgröße von 100 Seats/Postfächern können Reseller / Partner eine Deal Registrierung (DealReg) beantragen. Registrierung durch den Partner über das Partnerportal.

Folgende Angaben sind zur Einreichung/Beantragung einer DealReg erforderlich:

- Name der Distribution
- Ansprechpartner Vertrieb aus Seite des Partners
- Ansprechpartner Technik
- Name und Kontaktdaten des Entscheidungsträgers auf Seite des Kunden
- UID des Kunden (Ausnahme öffentliche Auftraggeber)
- Aktuell eingesetztes Produkt
- Anzahl der Lizenzen (eingesetztes Produkt)
- Aktuelles Ablaufdatum (eingesetztes Produkt)
- Angebotenes Produkt (ESET)
- Angebotene Anzahl der Lizenzen (ESET)
- Geschätztes Abschlussdatum

Ein DealReg kann jederzeit erfolgen. Bei Anerkennung des Geschäftsvorgangs als registrierten Deal im Sinne dieser DealReg erhält der einreichende bzw. anfragende Partner zusätzlich zur Basis Margen eine DealReg Marge. Die Einkaufskonditionen, also der Einkaufs-Discount des Partners, ergeben sich bei erfolgreicher Deal Registrierung durch Addition von Basis Margen und DealReg Margen bezogen auf den empfohlenen Verkaufspreis.

Eine Anerkennung bzw. Entscheidung zur Deal Registrierung erfolgt durch die ESET Deutschland GmbH nach dem „first come – first serve“ Prinzip innerhalb von maximal fünf Werktagen ab vollständigem Eingang der Anfrage. Berücksichtigt wird hierbei, ob für das Vertriebsprojekt bereits eine beantragte oder genehmigte Deal-Registrierung durch einen anderen Reseller vorliegt.

Eine erfolgreiche Deal Registrierung hat eine Gültigkeit von 90 Tagen. Sofern vertriebliche Maßnahmen, wie z.B. ein Vor-Ort-Termin, nachgewiesen werden, ist eine Verlängerung um weitere 90 Tage möglich.

Bei Bezug über eine Distribution werden die Anerkennung der DealReg und ein entsprechendes Angebot über die Distribution an den Partner übermittelt.

Bei Nichtanerkennung der DealReg erhält der Reseller ein Angebot zu Basis Margen Konditionen.

Eine Änderung einer bereits genehmigten DealReg im Vertriebsprozess kann dann erfolgen, wenn sich die Lizenzgröße ändert, aber Endkunde und Produkt unverändert bleiben. Bei einer Änderung des Endkunden oder des angefragten Produktes (Änderung der Produktkategorie) ist eine neue Deal Registrierung erforderlich. Dies gilt auch für zusätzliche Produkte in einem Verkaufsvorgang.

Renewal Bonus Programm

Bei Lizenzen bestehender Kunden ab einer Lizenzgröße von 100 Seats/Postfächern kann der Reseller, welcher den Kunden betreut und die Kundenlizenz hält, eine Teilnahme am Renewal Bonus Programm beantragen. Ein Verlängerungsangebot kann im Rahmen des Renewal Bonus Programm frühestens drei Monate vor Lizenzablauf über das Partnerportal angefragt werden. Die Vorgehensweise entspricht weitestgehend dem Prozess der Deal Registrierung im Neugeschäft. Zur Beurteilung durch die ESET Deutschland GmbH übermittelt der Bestandsreseller im Rahmen eines Health Checks zusätzlich folgende Informationen:

- Anzahl der Lizenzen, Produkt, Versionen und Zufriedenheit
- Anzahl der Besuche
- Möglichkeit eines Upgrades

- Name des Hauptansprechpartners seitens des Kunden

Ab einer Lizenzgröße von 500 Seats/Postfächern behält sich die ESET Deutschland GmbH einen Kontakt zum Endkunden zur Verifizierung der durch den Reseller gemachten Angaben vor. Hierbei wird der Bestandsreseller angemessen einbezogen bzw. informiert.

Fragt ein Reseller ein Renewal Angebot ab Lizenzgröße 100 Seats/Postfächer für einen Endkunden an, bei dem er nicht der Bestandspartner ist, ist der Prozess zur Deal Registrierung analog eines neuen Geschäftsvorfalles anzuwenden. Der neue Reseller muss in diesem Fall begründen, warum der Endkunde einen Wechsel des betreuenden Resellers wünscht.

Auch in einem solchen Fall kann die Registrierung bis maximal drei Monate vor Lizenzablauf angefragt werden. Die Informationen zum Health Check (wie beschrieben) werden zusätzlich abgefordert.

Eine Anerkennung eines Renewal Verkaufsvorganges im Sinne des Renewal Bonus Programms durch die ESET Deutschland GmbH erfolgt innerhalb von maximal 15 Werktagen ab vollständigem Eingang der Anfrage durch den Reseller.

Bei Ablehnung der DealReg bzw. der Registrierung des Renewals im Rahmen des Renewal Bonus Programms erhält der anfragende Reseller Einkaufskonditionen entsprechend der Base Margin.

Eine Änderung einer bereits genehmigten Renewal DealReg (Renewal Bonus Programm) im Vertriebsprozess kann dann erfolgen, wenn sich die Lizenzgröße ändert, aber Endkunde und Produkt unverändert bleiben. Bei einer Änderung des Endkunden oder des angefragten Produktes (Änderung der Produktkategorie) ist eine neue Deal Registrierung erforderlich. Dies gilt auch für zusätzliche Produkte in einem Verkaufsvorgang.

ESET Enterprise Solution Partner

Für Gold- und Platinum Partner mit starkem Enterprise Fokus (Endkunden mit Umgebungen 1000+) bietet ESET besondere Trainings und Services im Rahmen dieses Partnerprogramms. Reseller mit einem solchen Geschäftsmodell, den entsprechenden Ressourcen und Erfahrungen, können sich um das Prädikat ESET Enterprise Solution Partner bewerben. Anerkannte ESET Enterprise Solution Partner erhalten insbesondere bei der Entwicklung von Enterprise Projekten und bei der Betreuung von Enterprise Endkunden individuelle Herstellerunterstützung. Außerdem werden spezielle Produkttrainings und Zertifizierungen bereitgestellt.

Trainings und Zertifizierungen

Für Trainings und Zertifizierungen stellt ESET mit der ESET Learning Vault ein effektives Online-Trainings- und Zertifizierungs-Center zur Verfügung, in dem alle für die jeweiligen Partnerstufen geforderten Kurse angeboten und ständig aktualisiert bzw. an Änderungen im Produktportfolio und an aktuelle Entwicklungen und Bedürfnisse angepasst werden.

Je nach Geschäftsmodell und Ausrichtung des Partners können spezielle Lernpfade in den Stufen Beginner, Intermediate, Advanced und Professional absolviert und mit einer Zertifizierung abgeschlossen werden. Die ESET Learning Vault und alle öffentlichen Kurse stehen allen Partnern zur Verfügung.

Die Zugänge zur ESET Learning Vault können per E-Mail bei der ESET Partnerbetreuung beantragt werden.

In Ausnahmefällen können Onsite-Trainings mit speziell abgestimmten Trainingsinhalten zwischen Gold- oder Platinum Partnern und ESET abgestimmt und vereinbart werden.

Partnerprogramm im Überblick

Mindestumsatz und Margen

	Registered ESET Partner	ESET Bronze Partner	ESET Silver Partner	ESET Gold Partner	ESET Platinum Partner
Deutschland	0 €	1.000 €	10.000 €	21.000 €	105.000 €
Österreich	0 €	500 €	3.000 €	6.000 €	30.000 €
Schweiz	0 €	500 €	3.000 €	6.000 €	30.000 €
Reseller Marge	10%	20%	25%	30%	35%
Base Marge	10%	10%	10%	10%	10%
+ Deal Reg Marge	-	10%	15%	20%	25%
= Voll Marge	10%	20%	25%	30%	35%

Partner Account Management und Sales Support

	Registered ESET Partner	ESET Bronze Partner	ESET Silver Partner	ESET Gold Partner	ESET Platinum Partner
Bezug und Betreuung bei autorisierten Distributionen	•	•	•	•	•
Direktbezug bei ESET DACH					auf Anfrage
Basis Sales Support	•	•	•		
Direktkontakt Partnerbetreuung (ICAM)			optional	•	•
Individuelle Betreuung ESET Account Manager (TMM, KAM)				•	•
Pre Sales Support*			auf Anfrage	•	•
Post Sales Support*			auf Anfrage	•	•
Unterstützung bei Kundenpräsentation*			auf Anfrage	•	•
Partnerportal	•	•	•	•	•
NFR Lizenzen	0	5	15	20	25+

*entsprechend der jeweils gültigen Regelungen der ESET Deutschland GmbH bzw. in Abhängigkeit von verfügbaren Ressourcen

Marketingsupport

	Registered ESET Partner	ESET Bronze Partner	ESET Silver Partner	ESET Gold Partner	ESET Platinum Partner
ESET Partnerzertifikat				•	•
ESET Partnerlogo	•	•	•	•	•
Leadgenerierung / Lead Distribution Program				•	•
ESET Channel Days	•	•	•	•	•
ESET DACH Partnerkonferenz				•	•
Partnerlocator			•	•	•
Marketing-, Kampagnen- und Promomaterial	•	•	•	•	•
Marketingmaterial co-gebrandet				•	•
Business Development Funds / Marketing Development Funds				auf Anfrage	• (gemäß Marketing- und Businessplan)
Dedizierter Marketingkontakt				•	•
Safer Employee Program			•	•	•

Technischer Support

	Registered ESET Partner	ESET Bronze Partner	ESET Silver Partner	ESET Gold Partner	ESET Platinum Partner
Technischer Support (deutsch/englisch während Geschäftszeiten)	•	•	•	•	•
Direkter Support Link				entsprechend individueller Regelung	•

Premium Support (24x7 SLA)			optional	optional	optional
Betaprogramm			auf Einladung	•	•
Deutschsprachiger Remote Support		•	•	•	•
Knowledgebase und FAQ	•	•	•	•	•

Weitere Anforderungen

	Registered ESET Partner	ESET Bronze Partner	ESET Silver Partner	ESET Gold Partner	ESET Platinum Partner
Jährliche Umsatzziele		•	•	•	•
Online Registrierungsverfahren für Neupartner		•	•	•	•
Partnerinterview		•	•	•	•
Firmenprofil		•	•	•	•
Businessplan				optional	optional
ESET Herstellerseite auf Website des Partners				•	•

Trainings & Zertifizierungen

	Registered ESET Partner	ESET Bronze Partner	ESET Silver Partner	ESET Gold Partner	ESET Platinum Partner
Webcast Trainings	•	•	•	•	•
Produkt Demos			•	•	•
Onsite Trainings				•	•
Schulungsmaterialien	•	•	•	•	•
ESET Learning Vault (Online Trainings- und Zertifizierungs-Plattform)	•	•	•	•	•

Trainings- und Zertifizierungsanforderungen*

Trainingsstufen	Registered ESET Partner	ESET Bronze Partner	ESET Silver Partner	ESET Gold Partner	ESET Platinum Partner
Beginner	Keine Verpflichtung	Sales (1) Technik (1)	Keine Verpflichtung	Keine Verpflichtung	Keine Verpflichtung
Intermediate	Keine Verpflichtung	Keine Verpflichtung	Sales (1) Technik (1)	Sales (1) Technik (1)	Sales (2) Technik (2)
Advanced	Keine Verpflichtung	Keine Verpflichtung	Keine Verpflichtung	Sales (1) Technik (1)	Sales (2) Technik (2)

* die mengenmäßigen Anforderungen in Klammern betreffen die nachzuweisenden Zertifizierungen je Reseller, wobei eine Person mehrere Zertifizierungen erwerben kann (z.B. Intermediate Sales + Technik oder Intermediate + Advanced Technik)

Fragen und Antworten - Kontakt

Sie haben Fragen rund um das Thema ESET Vertriebspartnerschaft?

Unsere Partnerbetreuung berät Sie gern! Bitte wenden Sie sich an:

ESET Deutschland GmbH
 Partnerbetreuung
 Spitzweidenweg 32
 07743 Jena
partner@eset.de
 Telefon: +49 3641 3114 220
www.eset.de