

HID Global Advantage Partner Programm



Programmübersicht





HID Global Advantage Partner Programm

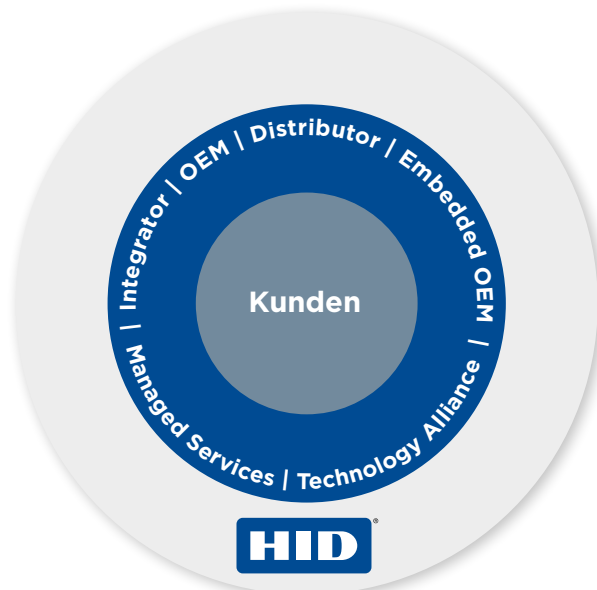
Mitgliedsvorteile

- Volle Unterstützung und Programmflexibilität mit Fokus auf Ihr eigenes Geschäftsmodell und Ihren Marktzugang.
- Klare und transparente Kriterien für Ihre Programmeinstufung und wie Sie die nächste Stufe erreichen können
- Umfassender Zugang zu Enablement, Marketing- und Vertriebsunterstützung sichert Ihren Erfolg.
- Loyalitätsbasierte Anreize, während Sie profitable Beziehungen zu Ihren Kunden aufbauen.
- Exklusivzugang zu unserer Partner Community – einer digitalen Partnerplattform, um Zusammenarbeit und Geschäftsabschlüsse zu erleichtern.

MEHR RENTABILITÄT UND WACHSTUM FÜR PARTNER

Das HID Advantage Partner Programm ist ein umfassendes Programm mit Schwerpunkt auf dem laufenden Ausbau der Beziehung mit unseren Partnern. Es unterstützt ein flexibles Channel-Engagement-Modell und bietet zwei Programmkategorien, „Resell“ und „Technology“, mit relevanten Kriterien, Produktkompetenzen und Vorteilen, die auf verschiedene Typen von Geschäftsmodellen und Marktzugängen abgestimmt sind.

Wenn Sie mit HID Global zusammenarbeiten, sind Sie nicht nur besser gerüstet, neue Kundenprojekte und neue Wachstumsfelder zu identifizieren, sondern auch die wichtigsten Herausforderungen im Bereich sicherer Identität erfolgreich zu lösen und Ihre Kunden langfristig zuverlässig zu beraten.



Das Advantage Partner Programm bietet einen Rahmen für die Zusammenarbeit zwischen HID Global und unserem Channel, um den Kunden Wertzuwachs und Unterstützung zu liefern.

ÜBERBLICK ÜBER DIE KATEGORIEN DES ADVANTAGE PARTNER PROGRAMMS: RESELL UND TECHNOLOGY

| Programmkategorie | Vertrieb | Technologie |
|-------------------|--|---|
| Partnertypen | Integrator Distribution OEM | Embedded (OEM) Managed Services Technology Alliance |
| Mitgliedsstufen | Platin Gold Silber | Keine Stufen |
| Kriterien | Produktkompetenz Planung & Koordination Ertrag | |
| Vorteile | Enablement Markt Vertrieb | |

Entdecken Sie neue Möglichkeiten im erweiterten Rahmen des Programms

HID Advantage Partner spielen eine wichtige Rolle bei der Lieferung unserer branchenführenden sicheren Identitätslösungen an Millionen von Kunden weltweit. Anfangs war das Advantage Partner Programm hauptsächlich auf Integratoren, Distributoren und OEMs ausgerichtet, die Produkte direkt von HID Global bezogen und an Kunden weiterverkauften. Heute stellen wir fest, dass unser Channel-System auch andere Geschäftsmodelle mit unterschiedlichen Marktzugängen umfasst. Um unseren gesamten Channel besser zu unterstützen und kooperative Beziehungen zu fördern, ist das Advantage Partner Programm jetzt ein einheitliches Programm, das um zusätzliche Partnertypen in zwei Programmkategorien erweitert wurde. Es unterstützt auch indirekte Vertriebs-Partner, die HID-Produkte über Drittanbieter wie Distributoren oder OEMs beziehen. Darüber hinaus haben wir das Programm weiter optimiert, um Ihnen eine größere Transparenz zu bieten und unsere Geschäftsbeziehung einfacher zu gestalten.

Wir setzen uns gemeinsam dafür ein, dass unsere Kunden HID Produkte und Lösungen erwerben können, auf deren Qualität, Leistung und Support Sie sich absolut verlassen können. Wenn Sie mit uns eine Partnerschaft eingehen, informieren wir Sie über klare Spielregeln und die spezifischen Vorteile, so dass Sie stets wissen, was von Ihnen erwartet wird und mit welcher Entlohnung Sie rechnen können.

„Das Advantage Partner Programm ist eher wie eine Partnerschaft... eine Beziehung, die mehr ist als nur eine Entlohnung für den Bezug von Produkten.“

- OEM, Großbritannien

Ihr Geschäftsmodell definiert die Beziehung im Advantage Partner Programm

HID Partner Community: Ihr digitaler Zugang zu neuen Möglichkeiten

Die Partner Community, eine digitale Plattform für Partnerbeziehungen, die nur Advantage Partnern zur Verfügung steht, gewährt einfachen Zugang zu den Ressourcen, die Sie benötigen, um geschäftliches Wachstum zu erzielen und die Rentabilität zu erhöhen. Wenn Sie dem Advantage Partner Programm beitreten, können Sie die Auswahl der bereitgestellten Informationen Ihren Interessen und Ihrer Kompetenz anpassen. Durch Ihr Profil teilen Sie uns mit, wer Sie sind und wofür Sie sich interessieren. Wir werden Ihnen dann die Informationen zusammenstellen, die auf Ihre Interessen und Kompetenzen abgestimmt sind.

Wir wissen, dass Sie Erfolg haben, wenn Sie das tun, was Sie am besten können – darin wollen wir Sie bestmöglich unterstützen. Ihre Mitgliedschaft im Advantage Partner Programm wird durch Ihr Lösungsportfolio definiert.

Im Rahmen des Advantage Partner Programms gibt es zwei Programmkategorien – Resell und Technology – mit relevanten Kriterien, Produktkompetenzen und Vorteilen, die auf Ihr Geschäftsmodell und Ihren Marktzugang für Produkte, Dienstleistungen und Lösungen zugeschnitten sind. Sowohl direkte als auch indirekte Partner können auf Antrag Advantage Partner werden.

RESELL: UNTERNEHMEN, DIE HID PRODUKTE UND LÖSUNGEN VERTREIBEN, VERMARKTEN UND LIEFERN

Die Kategorie „Resell“ des Advantage Partner Programms gliedert sich in drei Mitgliedsstufen (Silber, Gold, Platin). Sie unterstützt die folgenden Partnertypen:

- **Integratoren:** Direktkauf von HID-Produkten bei HID Global und/oder Drittanbietern wie einem Distributor oder OEM. Integratoren verkaufen direkt an Endkunden und bieten in der Regel Design, Installation, Integration und Wartung an.
- **OEMs (Komponentenbeschaffung):** Verkauf von HID-Komponenten als Teil einer umfangreicheren Lösung an Integratoren oder Endkunden.
- **Distributoren:** Verkauf und Support von HID-Lösungen, jedoch ohne Aufbau oder Vertrieb von Hardware/Software unter eigener Marke. Distributoren halten einen Lagerbestand und können Integratoren kurzfristig mit Produkten beliefern. Distributoren verkaufen in der Regel nicht an Endkunden.

Resell Advantage Partner müssen jährlich Programmforderungen erfüllen, um ihre Mitgliedsstufe zu wahren und eventuell zu verbessern.

TECHNOLOGY: UNTERNEHMEN MIT EIGENEN PRODUKTEN, DIE HID PRODUKTE UND LÖSUNGEN INTEGRIEREN ODER HOSTEN

„Technology“ ist eine neue Kategorie innerhalb des Advantage Partner Programms. Sie unterstützt eine breitere Auswahl an Partnertypen in einem einheitlichen Programm ohne Mitgliedsstufen:

- **Embedded OEMs:** Integration von HID Produkten zum Aufbau und Vertrieb von Hardware/Software eigener Marken.
- **Managed Service Providers (MSPs):** Anbieter von Netzwerken, Applikationen und spezialisierten Anwendungen für Kunden sowie Hosting von Services.
- **Technology Alliance Partner:** Umfasst eine breite Palette von Technologie- und Marketingbeziehungen, die einen spezifischen Vertrag erfordern. Alliance-Partnerschaften sind nur per Einladung möglich.

TEILNAHME AN BEIDEN PROGRAMMKATEGORIEN

HID Advantage Partner repräsentieren spezifische Markteinführungsstrategien und Geschäftskombinationen. Wir unterstützen die gesamte Geschäftstätigkeit, indem unsere Partner an mehr als einer Programmkategorie teilnehmen können. Ein Integrator kann beispielsweise auch ein Managed Service Provider sein. Die Einbeziehung der gesamten Geschäftstätigkeit eines Partners in das Programm bringt Vorteile in Form von größeren Potenzialen und Flexibilität, die Rentabilität und Wachstum fördern.

Erfolg planen und belohnt werden

EINE REICHE AUSWAHL AN VALUES-ADD INCENTIVES, VORTEILEN UND SUPPORT

Das Advantage Partner Programm ist darauf ausgelegt, die Loyalität und Leistungsfähigkeit der Partner zu fördern und zu belohnen. Wenn Sie am Advantage Partner Programm teilnehmen, stehen Ihnen eine Reihe von Vorteilen in den Bereichen Verkauf, Marketing und Vertriebsunterstützung zur Verfügung. Diese Vorteile sind nach verschiedenen Geschäftsmodellen strukturiert und variieren je nach Programmkategorie, Partnertyp und Mitgliedsstufe.

ENABLEMENT

Kundenzufriedenheit ist entscheidend für unseren gemeinsamen Erfolg. Wir glauben, dass ein gut ausgestattetes Channel-System am besten geeignet ist, unseren gemeinsamen Kunden das höchste Serviceniveau zu bieten. Um Ihren Erfolg zu sichern, haben wir eine Reihe von Werkzeugen und HID Schulungsressourcen zusammengestellt.

MARKETING

Wir bieten auch eine Auswahl an Marketing Ressourcen und Incentives, um neue Kundenprojekte zu identifizieren, unsere Marktpräsenz zu stärken, Ihre speziellen Lösungen zu vermarkten und Nachfrage zu erzeugen.

VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG

Die Zusammenarbeit mit HID Global bietet viele Vorteile. Sie können Ihren Umsatz steigern und mit wertsteigernden Initiativen die Rentabilität erhöhen, wie z. B. durch Prämien, Rabatte, spezielle Angebotsaktionen und Opportunity/Deal-Registrierung als Belohnung für den erfolgreichen Verkauf von HID Produkten, Dienstleistungen und Lösungen.

„Das ist der große Vorteil des Advantage Partner Programms – es beschützt Anbieter, die sich dem Geschäft verschrieben haben. Ich werde immer am liebsten in Unternehmen investieren, die mich beschützen und mir ermöglichen, neue Investitionen zu tätigen.“

-Distributor, Deutschland



Größere Transparenz mit neuer Programmeinstufung

Dank einer neuen automatisierten Programmeinstufung, die relevante Informationen über alle verkauften HID Produkte (mit Ausnahme von behördlichen Ausweisen) kombiniert, ist für Advantage Partner 100 % sichtbar, worauf ihre Mitgliedsstufe beruht und wie sie zur nächsten Stufe mit weiteren Vorteilen gelangen können.

RESELL-PROGRAMMEINSTUFUNG

Advantage Partner werden anhand von vergebenen Punkten in fünf Bereichen eingestuft, beruhend auf Geschäftsmodell, Region, Größe des Marktes und verkauften Produkten. Als Kriterien dienen der Gesamtumsatz für alle HID Produkte, Produktmix, Produktkompetenz, Technologieintegration* sowie Planung und Koordination.

Programmeinstufungspunkte werden jedes Jahr vergeben und bestimmen automatisch die Mitgliedsstufe (Silber, Gold, Platin). Je mehr Einstufungspunkte Sie erreichen, desto höher werden Sie eingestuft. Mit einer höheren Programmstufe erhalten Sie nicht nur zusätzliche Vorteile, sondern erzielen auch einen Wertzuwachs für Ihre Kunden.

| RESELL-PARTNERSCHAFTEN SOWIE DIREKTE ODER INDIREKTE PARTNER | Platin | Gold | Silber |
|--|-------------------------|------|--------|
| KRITERIEN | | | |
| Von HID Plan and Coordinate unterzeichnete und genehmigte Programmvereinbarung | ✓ | ✓ | ✓ |
| Jährliches Umsatzvolumen | Abhängig von der Region | | |
| Planung und Koordination | ✓ | ✓ | ✓ |
| • Schulung an der HID Academy – Kompetenz für das Produktsegment | | | |
| Lernpfad-Zertifizierungen für Vertrieb (Punktevergabe nach erreichtem Niveau: Associate/Professional/Expert) | ✓ | ✓ | ✓ |
| Lernpfad-Zertifizierungen für Technik (Punktevergabe nach erreichtem Niveau: Associate/Professional/Expert) | ✓ | ✓ | ✓ |
| VORTEILE UND ANREIZE | | | |
| • Enablement | | | |
| Willkommens-Set des Partnerprogramms | ✓ | ✓ | ✓ |
| Partner Community | ✓ | ✓ | ✓ |
| Schulung an der Academy | ✓ | ✓ | ✓ |
| Beta Software Teilnahme | ✓ | ✓ | ✓ |
| Produkt - früher Zugang, Roadmap | ✓ | ✓ | ✓ |
| • Marketing | | | |
| Logo des HID Advantage Partner Programms | ✓ | ✓ | ✓ |
| Partnerverzeichnis | ✓ | ✓ | ✓ |
| Kundenkontakte | ✓ | ✓ | ✓ |
| Partner Event-Tage | ✓ | ✓ | ✓ |
| Partnertreffen | ✓ | ✓ | ✓ |
| MDF/Koop., Wachstum | ✓ | ✓ | ✓ |
| Gemeinsame Marketingplanung | ✓ | ✓ | ✓ |
| Kampagnen, Co-branded Marketingmaterialien | ✓ | ✓ | ✓ |
| Fallstudien und Referenzen | ✓ | ✓ | ✓ |
| Öffentlichkeitsarbeit | ✓ | ✓ | ✓ |
| • Vertriebsunterstützung | | | |
| Opportunity/Deal Registrierung | ✓ | ✓ | ✓ |
| Demogeräte und Not-for-Resale (NFR) Software | ✓ | ✓ | ✓ |
| Pre-Sales-Unterstützung | ✓ | ✓ | ✓ |
| Ausgewiesener Kundenbetreuer | ✓ | ✓ | ✓ |
| Gemeinsame Geschäftsplanung | ✓ | ✓ | ✓ |
| Channel-Anreize (Rabatte, Verkaufsförderung, Prämien) | ✓ | ✓ | ✓ |

*Für Distributoren nicht erforderlich

TECHNOLOGY-PROGRAMMEINSTUFUNG

Für Technology-Partner gibt es keine Mitgliedsstufen (z. B. Silber, Gold, Platin). Als Teil der Programmeinstufung auf der Basis von Marktzugang, Region, Größe des Marktes und verkauften Produkten müssen jedoch auf jährlicher Basis die folgenden geschäftlichen und Produktkriterien erfüllt werden: Programmvereinbarung, Produktkompetenz**, Technologieintegration sowie Planung und Koordination**.

| TECHNOLOGY-PARTNERSCHAFTEN | Embedded OEM | Managed Services | Alliance |
|---|--------------|------------------|----------|
| KRITERIEN | | | |
| Von HID Global unterzeichnete und genehmigte Programmvereinbarung | ✓ | ✓ | ✓ |
| Produktkompetenz | ✓ | ✓ | |
| Technologieintegration | ✓ | ✓ | ✓ |
| Planung und Koordination | ✓ | ✓ | |
| VORTEILE UND ANREIZE | | | |
| • Enablement | | | |
| Willkommens-Set des Partnerprogramms | ✓ | ✓ | ✓ |
| Partner Community | ✓ | ✓ | ✓ |
| Beta Software Teilnahme | ✓ | ✓ | |
| Produkt - früher Zugang, Roadmap | ✓ | ✓ | ✓ |
| • Marketing | | | |
| Logo des HID Advantage Partner Programms | ✓ | ✓ | ✓ |
| Partnerverzeichnis | ✓ | ✓ | ✓ |
| Kundenkontakte | ✓ | ✓ | |
| Partner Event-Tage | ✓ | ✓ | ✓ |
| Partner Summit | ✓ | ✓ | |
| MDF, Projekt | ✓ | ✓ | |
| Kampagnen, Co-branded Marketingmaterialien | ✓ | ✓ | |
| Fallstudien und Referenzen | ✓ | ✓ | ✓ |
| Öffentlichkeitsarbeit | ✓ | ✓ | ✓ |
| • Vertriebsunterstützung | | | |
| Opportunity/Deal-Registrierung | ✓ | ✓ | |
| Demogeräte und Not-for-Resale (NFR) Software | ✓ | ✓ | ✓ |
| Pre-Sales-Unterstützung | ✓ | ✓ | ✓ |
| Ausgewiesener Kundenbetreuer | ✓ | ✓ | ✓ |
| Gemeinsame Geschäftsplanung | ✓ | ✓ | ✓ |
| Channel-Anreize (Rabatte, Verkaufsförderung, Prämien) | ✓ | ✓ | |

**Für Technology Alliance Partner nicht erforderlich

Werden Sie Mitglied!

Das Advantage Partner Programm steht allen Geschäftspartnern von HID Global offen. Wenn Ihr Unternehmen den Antrag ausgefüllt und den Bedingungen zugestimmt hat sowie von HID Global über die Programmeinstufung benachrichtigt worden ist, stehen Ihnen die Vorteile und Anreize sofort zur Verfügung.

Kontaktieren Sie uns noch heute unter channel@hidglobal.com

Nordamerika: +1 512 776 9000
Europa, Naher Osten & Afrika: +44 1440 714 850
Asien-Pazifik: +852 3160 9800 • Lateinamerika: +52 55 5081 1650

© 2016 HID Global Corporation/ASSA ABLOY AB. Alle Rechte vorbehalten. HID, HID Global, das HID Logo (blauer Baustein), das Chain Design und Genuine HID sind Marken oder eingetragene Marken von HID Global oder seinen Lizenzgebern/Lieferanten in den USA und weiteren Ländern und dürfen nicht ohne Genehmigung verwendet werden. Alle anderen Marken, Dienstleistungsmarken und Produkt- oder Dienstleistungsamen sind Marken oder eingetragene Marken ihrer jeweiligen Eigentümer.

2016-07-25-hid-app-guidelines-br-de PLT-03064

An ASSA ABLOY Group brand

ASSA ABLOY



hidglobal.com