

macs – Partnerprogramm



macs Software GmbH
Raiffeisenstraße 8
78658 Zimmern ob Rottweil

im Partnerprogramm **macs** genannt

1 Allgemeines:

Inhalt des macs-Partnerprogrammes ist die Definition der Zusammenarbeit zwischen macs und seinen Partnern.

macs setzt im Vertrieb auf zwei Standbeine

- Direktvertrieb durch macs und seine Tochterunternehmen
- Indirekter Vertrieb über Partner

Basierend auf den bisherigen, positiven Erfahrungen ist das Ziel von macs die Stärkung des Partnernetzwerkes. Das macs-Partnerprogramm ist geprägt von:

- Schneller und effizienter Know-how-Transfer für Vertrieb und Implementierung
- Schneller und effizienter Support
- Geringer Investitionsaufwand für Partner
- Lizenzierung der macs Controlling-Suite für den Partner während der Partnerschaft
- Vertriebsunterstützung

1.1 Partnertypen:

Das macs-Partnernetzwerk kennt zwei verschiedene Partnertypen. Die eine Form der Partnerschaft ist der **Solution-Partner**, der eigenständig die Bereiche Vertrieb, Implementierung und Support abdeckt. Die andere Form der Partnerschaft ist der **Sales-Partner**, der vor allem Kontakte an macs vermittelt. Selbstverständlich kann es in einer Übergangsphase zu Überschneidungen bzw. nicht exakt abgrenzbaren Tätigkeitsbereichen kommen. Aus den gemachten Erfahrungen fokussiert der Partner schlussendlich auf einen der beiden Partnerschaftstypen.

1.2 Leistungen macs:

Die wesentlichen Leistungen von macs für die Partner sind:

Sales-Partner

- Vertriebs- und Marketingmaterialien, wie Broschüren
- Präsenz auf der macs-homepage mit Logo, Firmenadresse, ...
- Zugang zur macs-web-Demo-Umgebung
- Vermittlungsprovision

Solution-Partner

- Vertriebs- und Marketingmaterialien, wie Broschüren
- Präsenz auf der macs-homepage mit Logo, Firmenadresse, ...
- Zugang zur macs-web-Demo-Umgebung
- Zugang zur Wissensdatenbank
- Unterstützung durch macs im Vertriebsprozess
- Vermittlungsprovision
- Teilnahme am macs-Partner-Schulungsprogramm zu günstigen Konditionen
- Technischer Support via e-Mail, Telefon, Internet
- Rechte zum Vertrieb der macs Controlling-Suite
- Berechtigung zur Implementierung der macs Controlling-Suite
- 1 macs Enterprise Server-Suite-Lizenz zur internen Nutzung

2 Leadgenerierung: Marketing

Bezüglich der Marketingaktivitäten verfolgt macs die Strategie der mehrseitigen Marktdurchdringung. Einerseits betreibt macs Marketing- und PR-Aktivitäten, überwiegend mit Branchenfokus, andererseits werden die Partner angeregt, ihrerseits mit der macs Controlling-Suite in den Markt zu gehen und sich dort auch branchenspezifisch zu positionieren.

2.1 Partner-CD und Starterpaket

Die Partner-CD mit allen Materialien, die für den erfolgreichen Vertrieb der macs Controlling-Suite nötig ist, erhält jeder Partner am Beginn der Kooperation. Die CD wird regelmäßig aktualisiert und steht auch im web für den Download zur Verfügung. Zudem gibt es aktuelle Fallstudien, Pressemitteilungen, Veranstaltungshinweise und Pressestimmen zeitnah auf <http://www.macsoft.de>.

2.2 Roadshows

macs führt in verschiedenen Städten im deutschsprachigen Raum halbtägige Roadshows durch, wobei macs seinen Partnern das Know how für die Organisation und Ablauf der Roadshow zur Verfügung stellt.

Im Wesentlichen betrifft dies:

- Exakte Definition der Zielgruppe
- Marketing bestehend aus e-Mailing und Telefonaten
- Präsentation einer macs-Branchen-Lösung
- ev. Kunden-Vortrag

Die Inhalte der Roadshows sind auf die jeweilige Zielgruppe exakt abgestimmt. Bestmögliche Effizienz wird durch den Fokus auf die spezifischen Anforderungen der Zielgruppe erreicht.

2.3 Interne Nutzung der macs Controlling-Suite

macs bietet den Partnern im Rahmen der Partnerschaft eine Vollversion der macs Controlling-Suite für die interne Nutzung.

3. Services: Schulung, Implementierung, Support

Über die vier Säulen Schulung, Support, Projektunterstützung und Versionsmanagement wird dem Partner eine Vielzahl an Leistungen geboten, die ihn für eine erfolgreiche Implementierung der macs Controlling-Suite beim Kunden vorbereiten, ausbilden und qualifizieren sollen.

So wird neben Standardschulungen auch auf spezifische Anforderungen und Themen in weiterführenden Schulungs-Workshops eingegangen.

Der technische Support sowie die Unterstützung der Partner in den unterschiedlichen Phasen eines Implementierungs-Projektes setzen ihren Fokus voll auf die Erfüllung der Anforderungen und Erwartungen des Endkunden.

3.1 Schulung

Für Berater, die die macs Controlling-Suite beim Kunden implementieren, werden - modulbezogen - betriebswirtschaftliche und technische Schulungen angeboten, die jeweils mit einer Zertifizierung abgeschlossen werden.

Für zertifizierte Berater, welche die Standardschulungen bereits durchlaufen haben, werden weitere Workshops zu Spezialthemen angeboten. Individuelle Schulungen können jederzeit - nach Absprache - abgehalten werden.

3.2 Projekt-/Vertriebsunterstützung

macs bietet den Partnern grundsätzlich in allen Phasen des Akquisitionsprozesses bzw. eines Implementierungsprojektes Unterstützung an.

- **Allgemeine Produktpräsentation der macs Controlling-Suite**
Präsentation einer Demo-Datenbank vor Ort beim Interessenten/Kunden
- **Erstellung von Demos oder Prototypen**
Aufbau eines Datenbankmodells für Zwecke einer anschließenden Demostellung
- **Referenzkunden**
macs koordiniert Besuche und Anfragen bei Referenzkunden
- **Unterstützung in Implementierungs-Projekten**
Mitarbeit in unterschiedlichen Projektphasen

Die kostenlose Unterstützung durch macs im Vertriebsprozess umfasst ein Volumen von ca. 5 Tagen im 1. Jahr der Partnerschaft.

Bis zur vollständigen Zertifizierung – Absolvierung aller verpflichtenden Schulungen – muss macs auf die Hinzuziehung im Kundenprojekt für die Bereiche Schnittstelle und Aufbau Datenmodell bestehen. Die bisherige Erfahrung zeigt, dass dadurch unnötiger Supportaufwand bei macs von vornherein vermieden wird und die Kundenzufriedenheit vom Start weg gewährleistet ist.

3.3 Technischer Support

Technischen Support erhalten die Partner in dringenden Fällen telefonisch bzw. per Fernzugriff. Für alle sonstigen Anfragen stellt macs den Partnern teils webbasierte Werkzeuge zur Verfügung.

- Wissensdatenbank
- Download Area
- Infomanagement für neue Versionen und Produkt-features
- Unterstützung per eMail

3.4 Partnerreviews

In halbjährlichen Abständen treffen sich macs sowie der Partner zum Partnerreview um gemeinsam die Kooperation hinsichtlich der Bereiche

- Absolvierung der Schulungen
- Inanspruchnahme Support (Anzahl und Zeit der Anfragen)
- Projektunterstützung durch macs
- Partnerfeedback für Weiterentwicklung
- Nächste Schritte

evaluiert. Das gemeinsam abgestimmte Ergebnis des Projektreviews bildet die Basis für die Bonusanrechnung – die Erfüllung der Bonusbedingungen vorausgesetzt.

Verpflichtungen für Partner	Solution Partner	Sales Partner	Muss
Zertifizierung			
Zertifizierte Consultants	1	-	JA
Teilnahme an Update-Schulungen	1 zertifizierter Consultant	-	JA
Teilnahme an Vertriebsschulung	1 Mitarbeiter	-	JA
Veröffentlichung der Kooperation auf Partner-homepage	X	-	JA
Fallstudien	Freiwillig - Bonusanrechnung	-	NEIN
Partnerreviews – halbjährlich	X		JA

Alle Preisangaben in Euro und zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer

Schulungen für Solution-Partner	Zeitbedarf	Voraussetzungen	Preise	Mus s
	Tage	Schulungen	/Tag/Person	
Schulungen - Betriebswirtschaft				
B1 – Sales & Profit	2		200,--	JA
B2 – Cost Center	1		200,--	JA
B4 – Balance & Cashflow	1	B1 + B2 + B3	200,--	JA
B5 – Product Costing	3	B2	200,--	JA
B6 – Project	1	B2	200,--	JA
B7 – Activity based Costing	1	B2	200,--	JA
B8 - Integrierter Planungsprozess	1	B1 + B2 + B3	200,--	JA
Schulungen – Technik				
		Voraussetzungen Skills		
T1 - Datenbank und Installation	1	Techniker	200,--	JA
T2 - Reporting	2	Betriebswirt mit techn. Verständnis	200,--	JA
T3 - Import	1	Techniker mit betriebsw. Verständnis	200,--	JA
Weiterführende Schulungen				
Die macs Controlling-Suite in der Praxis – Kundenprojekte	1	Zertifizierung in einem Modul	200,--	NEIN
Update-Schulung	1	Zertifizierung in einem Modul	200,--	JA
Individuelle Schulungen	1	Zertifizierung in einem Modul	800,--/Tag + Spesen	NEIN
Vertriebsschulungen				
Vertriebsschulung	1	Vertriebs-MA	200,--	JA

Zertifizierung:

Nach erfolgreicher Absolvierung der Schulungen erhält der Teilnehmer ein Zertifikat für die jeweilige Schulungseinheit.

Konditionen für Partner	Solution Partner	Sales Partner
Partner-Preisnachlässe/Provisionen		
Software-Lizenzen	35 %	10 % - Kontaktvermittlung 20 % - Gemeinsame Akquisition
Software-Wartung – Support bei macs Software	20 % im 1. Jahr	
Software-Wartung – First Level Support durch Partner	30 %	
Zusätzlicher Rabatt auf Lizenzen – Erfüllung der Bedingungen des Bonusprogrammes	5 % zusätzlich	-

Leistungen macs		
Partner-CD und Starterpaket	X	-
Vertriebsmaterial – Prospekte	50 Stück/Jahr	50 Stück/Jahr
Veröffentlichung der Partner auf der Homepage von macs	X	X
Bereitstellung der macs-web-Demo	X	X
Lizenz für macs Controlling-Suite während der Partnerschaft	X	-
Projekt-/Vertriebsunterstützung	X	-
Technischer Support	X	-
Weiterleitung von leads der macs Software	Bedingt	
Kosten		
Partnerschaft	Keine	keine

Das Bonusprogramm bietet einen zusätzlichen Anreiz für den Partner, die Zusammenarbeit so effizient als möglich zu gestalten. Die Voraussetzungen für den zusätzlichen Rabatt werden im Rahmen der Partnerreviews geprüft – im Detail sind dies:

- Absolvierung aller Schulungen
- Inanspruchnahme des macs Support ausschließlich für Supportfälle (vorherige Recherche in der Wissensdatenbank, Manuals, ...)

Weiters werden die bonusberechtigten Solution Partner bei der Weitergabe von leads der macs bevorzugt behandelt.