

Partnertypen im conpal Partner-Programm

Unser Partnerprogramm passt sich flexibel an eine Vielzahl von Angeboten und Dienstleistungen an. Für jeden Partner-Typ bieten wir ein attraktives Angebot an Maßnahmen, um den gemeinsamen Erfolg zu garantieren.

Das Programm unterscheidet dabei folgende Partnertypen:

Reselling

- Projekt Partner (PP)
- Value-Added-Reseller (VAR)
- Value-Added-Distributor (VAD)
- Distributor (D)
- Service Provider (XaaS)
- Original Equipment Manufacturer (OEM)

Non Reselling

- Agent
- Technology Partner (TP)
- Consulting Partner (CP)
- Integration/Implementation Partner (IIP)
- Support & Service Partner (SSP)
- Marketing Partner (MP)

Reselling

Projekt Partner (PP)

Projekt Partner bieten vorhandenen und auch neuen Kunden aktiv conpal-Produkte an. Sie unterstützen das jeweilige Projekt vertrieblich, administrativ und Projekt Management seitig über den aktuellen Verkauf hinaus.

Um die Qualität zu gewährleisten, bietet wir unseren Projekt-Partnern die Teilnahme an Vertriebsschulungen und weiteren Fortbildungsmaßnahmen kostenfrei an.

Value-Added-Reseller (VAR)

Value-Added-Reseller bieten vorhandenen und auch neuen Kunden aktiv conpal-Produkte an. VARs sind entsprechend ausgebildet und zertifiziert, um zu conpal-Produkten qualifiziert beraten zu können; die Lösung zu implementieren, zu konfigurieren und nach Inbetriebnahme den Kunden 1st- und 2nd-Level-Support anbieten zu können.

VAR bieten conpal-Produkte wie auch andere Lösungen und Produkte in der jeweiligen Standardausprägung an, sind aber in der Lage conpal-Produkte in umfassenderen Architekturen zu positionieren, zu implementieren und zu unterstützen.

Value-Added-Distributor (VAD)

Value-Added-Distributor bieten vorhandenen und auch neuen Kunden aktiv conpal-Produkte über einen Reseller an. VAD sind entsprechend ausgebildet und zertifiziert, zu conpal-Produkte qualifiziert beraten zu können; die Lösung zu implementieren, zu konfigurieren und nach Inbetriebnahme dem Endkunden 1st- und 2nd-Level-Support anbieten zu können.

VAD bieten conpal-Produkte in dem im Partner-Vertrag definierten Bereich, in der jeweiligen Standardausprägung an, sind aber in der Lage conpal-Produkte in umfassenderen Architekturen zu positionieren, zu implementieren, zu unterstützen und nach entsprechender Train-the Trainer-Ausbildung Reseller und Endkunden zu schulen.

Distributor (D)

Distributor bieten vorhandenen und auch neuen Kunden aktiv conpal-Produkte an. Distributoren kommen dort zum Einsatz, wo das Gebiet so weit entwickelt ist, dass die Abwicklungslogistik und der Zugang über Reselling-Partner nötig sind, um das Auftragsvolumen effizient abzuwickeln.

Distributoren bieten conpal-Lösungen und -Produkte in der jeweiligen Standardausprägung als Großhändler ihren Resellern an. Ein Direktverkauf an Endkunden findet nicht statt.

Service Provider (XaaS)

Service Provider bieten conpal-Produkte als Teil ihrer Services an – sei es als dedizierter Security-Provider, oder im Rahmen von Software-, Plattform-, Infrastruktur-, ...as a Service Leistungen. Dabei wird die Infrastruktur des Service Providers genutzt um das conpal-Produkt zu betreiben. Kunden wird die Funktionalität der conpal-Lösungen zu Verfügung gestellt, nicht das Produkt selber. Dafür wird ein dediziertes Subskriptions-Modell verwendet.

Original Equipment Manufacturer (OEM)

Original Equipment Manufacturer (OEM) sind Partner, die Softwarekomponenten oder auch komplette Lösungen der conpal GmbH in eigene Produkte und Lösungen einbauen, diese unter eigenem Namen über eigene Kanäle vertreiben und supporten.

Non Reselling

Agent

Agenten agieren als reine Kontaktvermittler, respektive Türöffner und erhalten –sollten sich aus dem Kontakt ein Geschäft mit conpal-Produkten ergeben, eine Provision auf den fakturierten Nettoumsatz. Agenten übernehmen weder aktive Aufgaben im Rahmen eines Projektes noch bei der Kunden- bzw. Partnerbetreuung und bieten auch keinen Support für conpal-Produkte.

Technology Partner (TP)

Die Technologie-Partner ergänzen mit ihrer Soft- und/oder Hardware die conpal-Produkte Lösung. Die vom Partner zugelieferten Komponenten sind integraler Bestandteil der conpal-Produkte. Technologie Partner können sowohl Open-Source-basierte wie auch kommerziell ausgerichtete Firmen und Institutionen sein.

Independent Software & Hardware Vendor (ISV)

Independent Software & Hardware Vendor entwickeln, pflegen und vertreiben Software- oder Hardwarekomponenten, die optional in Verbindung mit conpal-Produkte eingesetzt und genutzt werden können.

Consulting Partner (CP)

Consulting Partner beraten ihre Kunden, typischerweise Endkunden, projektabhängig zu conpal-Produkten.

Integration/Implementation Partner (IIP)

Integrations-, & Implementierungs-Partner (IIPs) übernehmen ausschließlich technische Aufgaben in konkreten Projekten. IIPs – auch verlängerte Werkbank genannt, arbeiten und agieren typischerweise im Auftrag und unter Projektkoordination und -Überwachung seitens eines Generalunternehmers.

Support & Service Partner (SSP)

Support & Service Partner bieten ausschließlich technische Dienstleistung im Rahmen von Support-Verträgen (1st & 2nd-Level). Dies kann ein unabhängiger 24x7 Support sein oder ausgelagerter Support für Projektkunden, die Support zu besonderen Bedingungen benötigen.

Marketing Partner (MP)

Marketing Partner kooperieren mit conpal, um durch gemeinsame Aktivitäten, etwa die Teilnahme an Konferenzen und Messen, die Lösungen und Dienstleistungen beider Unternehmen zu promoten.