

## 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 Webseite [www.symantec.com/partners/index.jsp](http://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 eine höhere Stufe erreichen, indem sie die Voraussetzungen erwerben, 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-Webseite unter [www.symantec.com/partners/index.jsp](http://www.symantec.com/partners/index.jsp) 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 anteilmäßig, 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

## Symantec Partner Program – Channel Reseller Partners (EMEA)

EMEA-Voraussetzungen – Stand 1. April 2007		Platinum	Gold	Silver	Registriert
Ausfüllen des Antragsformulars für das Symantec Partner Program und Aufnahme in das Programm		•	•	•	•
Anerkannte/Zertifizierte Verkaufsmitarbeiter (SSE oder gültige ältere Verkaufszertifizierungen)	<b>A-Länder</b> <sup>1</sup>	5 oder mehr	4	3	
	<b>B-Länder</b>	4 oder mehr	3	2	
	<b>C-Länder</b>	3 oder mehr	2	1	
Anerkannte/Zertifizierte technische Mitarbeiter (STS oder gültige ältere Zertifizierungen)	<b>A-Länder</b> <sup>1</sup>	4 oder mehr	3	1	
	<b>B-Länder</b>	3 oder mehr	2	1	
	<b>C-Länder</b>	2 oder mehr	1	1	
Geschäftsplan für sechs Monate			•	•	
Halbjährliche Geschäftsprüfung		•			
Aktive Unterstützung von Symantec Marketing-Aktivitäten, z. B.: Ausfüllen des Partnerprofils, Webseiten mit Kundenreferenzen		•	•	•	
Erreichen der Mindestumsatzziele	<b>A-Länder</b> <sup>1</sup>	\$2M+	\$500K–\$2M	\$20K–\$500K	
	<b>B-Länder</b>	\$1M+	\$100K–\$1M	\$20K–\$100K	
	<b>C-Länder</b>	\$500K+	\$100K–\$500K	\$20K–\$100K	
Monatliche Berichte nach Vorgaben durch den Symantec Account Manager		•	•	• <sup>2</sup>	

<sup>1</sup> **A-Länder:** Großbritannien und Südafrika **B-Länder:** Frankreich, Deutschland, Irland, Italien und die Niederlande **C-Länder:** Restliche EMEA-Länder. Eine Liste der Länder finden Sie im Anhang.

<sup>2</sup> Nur von Silver-Partnern mit einem Symantec Partner Account Manager auszufüllen.

## Voraussetzungen für das Symantec Partner Program Europa, Nahost und Afrika – April 2007

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, Webseiten 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 **Syantec**

**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 Webseite.

### **Weitere Informationen**

#### ***Besuchen Sie unsere Webseite***

<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](http://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](http://www.symantec.de)

### **Anhang – C-Länder (restliche EMEA-Länder)**

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