

_betasystems

[Sales Partner Programm]

Joining Forces
for Better Business Success



Gemeinsame Ziele.
Gebündelte Stärken.
Mehr Erfolg.

Beta Systems Sales Partner Programm

Gemeinsam noch erfolgreicher: Die Idee der Partnerschaft

In Kooperation mit starken Partnern lassen sich viele Ziele schneller erreichen. Eines der Ziele von Beta Systems ist: Kunden überall auf der Welt mit professionellen Lösungen zu unterstützen und durch kompetente Ansprechpartner ganzheitlich zu betreuen. In enger Zusammenarbeit mit unseren Partnern meistern wir diese Herausforderung

erfolgreich – und gewinnen weltweit immer wieder neue Kunden oder bauen bestehende Kundenbeziehungen weiter aus. Beta Systems Partner tragen dabei eine hohe Verantwortung: die Zufriedenheit der Kunden zu gewährleisten. Das Sales Partner Programm garantiert ihnen hierbei die bestmögliche Unterstützung.

Überzeugende Vorteile: Ihre Möglichkeiten als Beta Systems Sales Partner

Für eine Partnerschaft mit Beta Systems gibt es eine Menge guter Gründe. Mit Beta Systems Lösungen erweitern Sie Ihr Angebotsportfolio um führende Produkte aus den Bereichen Enterprise Content Management, Identity Management und Data Center Infrastructure. Durch die Bündelung unserer Stärken und durch unser komplementäres Leistungsangebot können Sie vorhandene Märkte

systematisch ausbauen, neue entwickeln und sich deutlich gegenüber anderen Anbietern abgrenzen. Damit gewinnen Sie in jedem Fall: einen klaren Wettbewerbsvorteil, neue Zielgruppen und zusätzlichen Umsatz. Von der Kundengewinnung bis zum Verkauf, von der Schulung bis zum Support – das Beta Systems Sales Partner Programm unterstützt Sie in jeder Phase des Vertriebsprozesses.

Experte in Ihrem Segment: Das bringen Sie mit

Die optimale Betreuung und das Vertrauen der Endkunden liegt in Ihrer Hand. Klar, dass Sie als Beta Systems Partner daher zu den Besten Ihrer Branche gehören und mit Ihrem

spezifischen Fachwissen und dem passenden Lösungsangebot die Kundenanforderungen optimal erfüllen.

Beta Systems Sales Partner sind Business Partner oder Solution Partner

Beta Systems Business Partner

Zu Beta Systems Business Partnern gehören Value Added Reseller und Distributoren, die national und/oder international auf den Vertrieb von komplexen und beratungsintensiven Lösungen spezialisiert sind. Als Beta Systems Business Partner verkaufen Sie Beta Systems Produkte und Dienstleistungen oder integrieren diese in Ihre eigene Lösung. Dabei bieten Sie eine hohe Dienstleistungs- und Beratungskompetenz. Sie gehen spezifisch auf die jeweiligen Geschäftsanforderungen Ihrer Kunden ein und entwickeln und implementieren so maßgeschneiderte Lösungen.

Beta Systems Solution Partner

Als Beta Systems Solution Partner sind Sie Service Provider oder Systemintegrator und Experte im Design und in der Implementierung der Beta Systems Technologie im Auftrag von Outsourcing-Kunden. Sie entwickeln und realisieren maßgeschneiderte Lösungen und Services und stellen den Betrieb der Kunden-IT sicher. Sie übernehmen z.B. die komplette IT-Infrastruktur oder langfristige Support- und Wartungsaufgaben an den eingeführten Lösungen beim Kunden. Dabei sind Beta Systems Produkte Bestandteil Ihres Gesamtlösungskonzept für den Betrieb beim Kunden.



„Mit Beta Systems verbindet uns seit mehr als 10 Jahren eine enge und sehr erfolgreiche Partnerschaft. Indem wir unser eigenes Portfolio um die Beta Systems Produkte erweitert haben, können wir unseren Kunden Lösungen anbieten, die ihnen und uns einen klaren Wettbewerbsvorteil verschaffen.“
*José Guilherme Figueirôa, Geschäftsführer
GfS Software, Brasilien*



Bestens gerüstet: Unterstützung bei Vertrieb und Marketing

Attraktive Konditionen, einheitliches Pricing, Unterstützung bei der Angebotserstellung und – bei Bedarf – bis zum Abschluss, gemeinsame Referenzbesuche, Zugang zu Beta Systems Sales-, Support- und Marketingmaterialien, gemeinsame Präsentationen und Webdemos: Damit Sie optimale Angebote für den Vertrieb der Beta Systems Produkte und Lösungen schnüren können, erhalten Sie von uns die bestmögliche Vertriebsunterstützung.

Für die zielgruppengenaue Vermarktung stehen Ihnen unterschiedlichste Marketingmittel zur Verfügung. Dazu gehören maßgeschneiderte Flyer und Broschüren ebenso wie Partner Success Stories, die Durchführung gemein-

samer Marketingkampagnen oder der Auftritt auf unterschiedlichsten Fachkonferenzen und anderen Events. Und weil eine gute Informationsbasis das A und O für den erfolgreichen Vertrieb ist, sind Sie mit unserem Partner Newsletter immer auf dem Laufenden. Er informiert Sie über Roadmaps, Produktnews, Events und vieles mehr.

Bei der Positionierung gegenüber bestehenden und zukünftigen Kunden profitieren Sie zudem von der Marke Beta Systems. Als zertifizierter Beta Systems Partner können Sie das Logo „Beta Systems Certified Partner“ für alle Ihre Vertriebs- und Marketingaktivitäten nutzen.



Optimal qualifiziert: Partner-Trainings und Zertifizierungen

Nur wer die Anforderungen des Endkunden wirklich versteht und diese mit den richtigen Lösungen optimal erfüllt, gewinnt Kundenvertrauen und schafft langfristige Kundenbindungen. Die Aus- und Weiterbildung der Sales Partner spielt für Beta Systems deshalb eine besonders wichtige Rolle.

In unseren Trainings erhalten Sie genau das Know-how, das Sie für die erfolgreiche Positionierung, den Verkauf, die Zusammenstellung, Implementierung und Betreuung der Beta Systems Produkte und Lösungen benötigen. So können wir gemeinsam mehr Wachstum, mehr Rentabilität und noch mehr zufriedene Kunden gewinnen.

Die Inhalte der Partner-Trainings richten sich dabei zum einen nach den Anforderungen der verschiedenen Bereiche – Enterprise Content Management, Identity Management und Data Center Infrastructure. Zum anderen können Sie zwischen unterschiedlichen Trainings für die speziellen Mitarbeiterrollen wählen. Das Beta Systems Ausbildungsprogramm umfasst Vertriebs- und Pre-Sales-Seminare ebenso wie technische Workshops, Produktschulungen und Training-on-the-Job. Nach Abschluss der Zertifizierungstrainings ist Ihr Unternehmen zertifiziert und kann sich als autorisierter Beta Systems Partner im Markt präsentieren.



„Eine Partnerschaft zu schließen ist eine Sache, sie zu leben eine andere: dazu gehören Offenheit, gegenseitiges Vertrauen und menschliches Miteinander. Erst so wird man gemeinsam erfolgreich – wie All for One und Beta Systems.“

*Wolfgang Miller, Geschäftsführer
All for One Documents, Deutschland*



Drei Schritte zum Partnervertrag: So werden Sie Beta Systems Sales Partner

Profitieren Sie von der Zusammenarbeit mit Beta Systems und werden Sie in nur drei Schritten Sales Partner:

1. Schritt: Erstkontakt – Ziele definieren

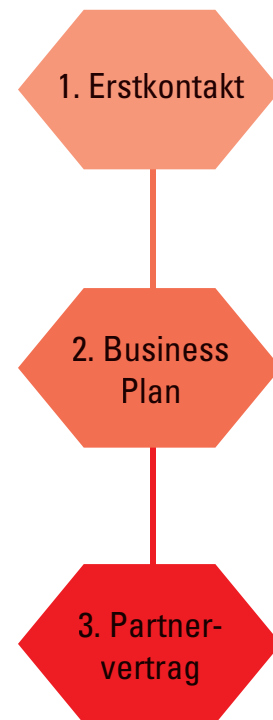
Welche Strategie verfolgt Beta Systems und welche verfolgen Sie? Was bringen wir in eine mögliche Partnerschaft ein und was steuern Sie bei? Wie und auf welchen Märkten können wir uns sinnvoll ergänzen? – Diese und weitere Fragen sowie das gegenseitige Kennenlernen stehen im Mittelpunkt unseres ersten persönlichen Meetings. Hierbei werden die Ziele der angestrebten Partnerschaft definiert und gemeinsame Potenziale ermittelt.

2. Schritt – Business Plan erstellen

War unser erstes Meeting erfolgreich, geht es im zweiten Schritt darum, den Business Plan zu entwickeln. Dabei unterstützen wir Sie mit unserem langjährigen Know-how. Wichtige Punkte sind: die Beschreibung des gemeinsamen Lösungs-/ Produktportfolios, der Endkundenvorteile und der Marktstrategie sowie die Definition der Ressourcenplanung, des Sales- und Support-Teams, der vereinbarten Ziele und der Performance-Kriterien.

3. Schritt – Unterzeichnung des Partnervertrags

Mit der Unterzeichnung des Partnervertrags sind Sie offizieller Partner und genießen sofort alle Vorteile, die Ihnen die Partnerschaft mit Beta Systems bietet. Sie haben Zugriff auf unsere umfassenden Sales- und Marketingmaterialien, profitieren von attraktiven Einkaufskonditionen und aktiver Vertriebsunterstützung und erhalten in zielgerichteten Trainings und mit dem Beta Systems Zertifizierungsprogramm das passende Know-how für mehr Geschäftserfolg.



Optimal betreut: Ihr Kontakt bei Beta Systems

Um unsere Partnerschaft auf eine solide, vertrauensvolle Basis zu stellen, steht Ihnen bei Beta Systems jederzeit Ihr persönlicher Partner Sales Manager zur Seite. Darüber hinaus unterstützen Sie weitere Spezialisten aus dem Partner-Team bei Vertrieb, Pre- und Post-Sales sowie Marketing.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf:

Beta Systems Software AG
Alt-Moabit 90d
10559 Berlin
Tel.: +49 (0)30 / 726 118-0
Email: salespartner@betasystems.com

