

APC

Channel Partnerprogramm

> Bieten Sie Ihren Kunden Lösungen für aktuelle Anforderungen

Immer wieder ergeben sich neue Geschäftschancen. Wir helfen Ihnen, auf dem Laufenden zu bleiben.

- Heben Sie sich von Mitbewerbern ab
- Finden Sie die passende Lösung für jeden Kunden
- Entwickeln Sie Ihre Kompetenz in Vertrieb und Technologie

APC
by Schneider Electric

Bei unserem Programm stehen Sie im Mittelpunkt

Bieten Sie Ihren Kunden Lösungen für aktuelle Anforderungen.

Nutzen Sie Markttrends

IT-Verantwortliche stehen heutzutage vor Herausforderungen, wie: Steigende und dynamische Leistungsdichten, hoher Stromverbrauch, extrem hohe Kühlanforderungen, erhöhte Anforderungen für Energieeffizienz, und gleichzeitig höchste Zuverlässigkeit für Daten und IT-Systeme. Alle diese Faktoren haben die Art und Weise verändert, wie Kunden ihre Budgets planen. War die physikalische Infrastruktur bisher eher nebensächlich, so hat sie heute höchste Priorität.

APC ist Ihnen ein kompetenter und zuverlässiger Partner, um dieses Potential zu adressieren. Daher haben wir unser Channel Partnerprogramm erweitert, um Ihnen zu helfen, umfassende Fachkenntnisse in den Bereichen Stromversorgung und -verteilung, Racks & Gehäuse, Sicherheit- und Umgebungsbedingungen, Management und Kühlung zu erwerben. So können Sie sich mit lösungsorientierter Beratung, Fachkompetenz und speziellen Tools vom Wettbewerb abheben. Wir unterstützen Sie, wenn es darum geht, die Anforderungen des Marktes für neue Geschäftschancen zu nutzen, indem Sie innovative Lösungen anbieten, von denen Sie profitieren können.

Steigern Sie Ihren Gewinn!

Das APC Channel Partnerprogramm umfasst klar definierte Stufen, die Ihre Kernkompetenzen und den Bereich Ihres Expertenwissens reflektieren.

Mit den vier Stufen – Registered, Select, Premier und Elite – können Sie eine interessante Preisgestaltung und andere Vorteile nutzen. Sie erfahren früh, in welche Richtung sich der Markt entwickelt und können dies für Ihr Geschäft nutzen.

Darüber hinaus gibt es nun mehr Tools, Support-Optionen und Schulungen, die Sie auf dem Weg nach oben begleiten.

Sechs Erfolgsfaktoren.

Die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit



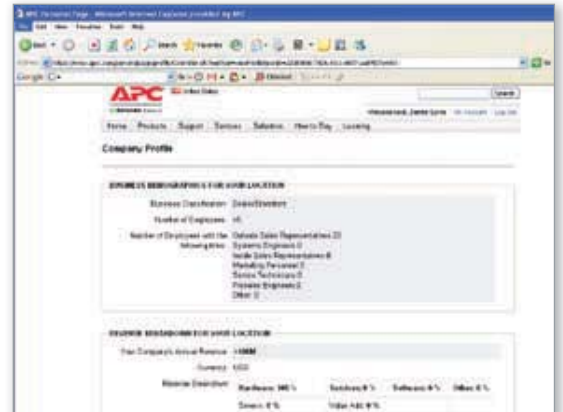
Basierend auf dem Feedback unserer Partner haben wir sechs Faktoren identifiziert, die dafür sorgen, dass Sie Ihre Kompetenzen weiterentwickeln, Geschäftschancen nutzen, noch profitabler arbeiten und Ihr Geschäft langfristig ausbauen. Diese Faktoren sind auch Bestandteil unserer Partner Online Destination (POD), der Online-Präsenz des APC Channel Partnerprogramms.

Je mehr wir über Sie wissen, desto besser können wir Sie unterstützen.



Profil

Das Online-Profil erfasst die individuellen demographischen Fakten Ihres Kerngeschäfts und Ihrer Kompetenz: Ihr Marktsegment und vertikale Märkte, Ihr Alleinstellungsmerkmal, die Bereiche, in denen Sie Expertenwissen bieten – und Ihre Wachstumspläne für die Zukunft. Je mehr wir über Sie wissen, desto individueller können wir unsere Aktivitäten in Vertrieb, Marketing und Support einsetzen, um Ihre Anforderungen und Erwartungen zu erfüllen.



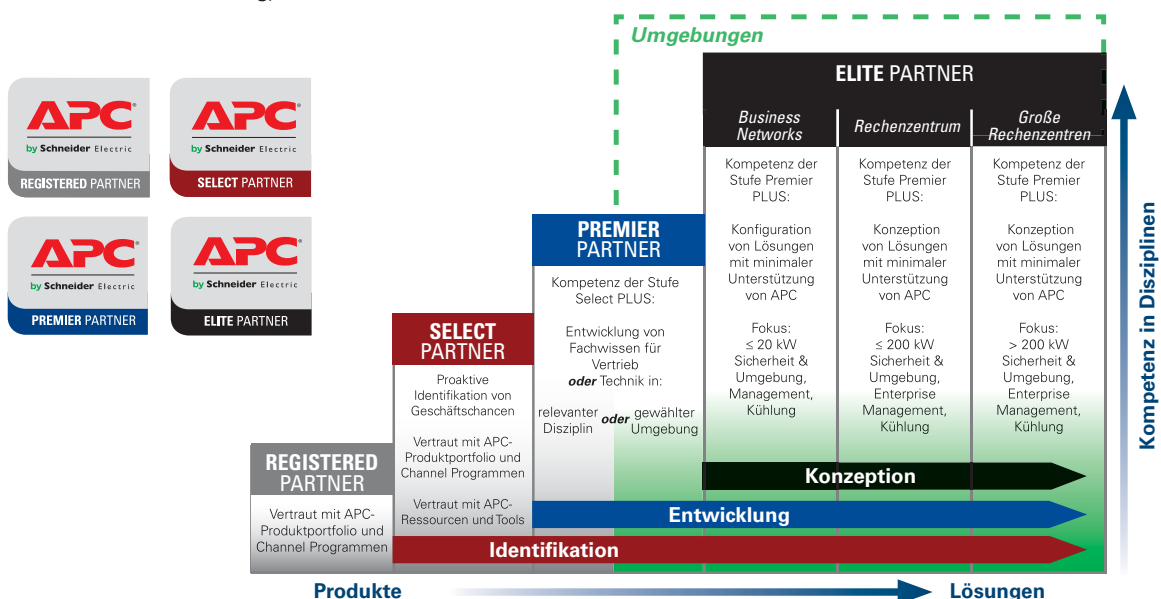
Optimale Nutzung Ihres Unternehmensprofils und Ihrer Kernkompetenzen.



Zuordnung

In der Programmstruktur werden Partner einer von vier Kategorien zugeordnet, die dem Profil am besten entspricht. Zunächst erfolgt die Einteilung nach Umgebung (Netzwerke – Technikraum, Serverraum, Rechenzentrum – kleine und mittlere sowie große Rechenzentren). Jeder dieser Umgebungen haben wir die entsprechenden Produkte unseres Portfolios zugeordnet und die verschiedenen Produktfamilien in Schlüsseldisziplinen aufgeteilt (Stromversorgung und -verteilung, Racks & Gehäuse, Sicherheit und Umgebungsbedingungen, Management, Kühlung).

Die Programstufe eines Partners wird von zwei Kriterien bestimmt: (a) der Kompetenz des Partners in Bezug auf die relevanten Disziplinen jeder Umgebung und (b) dem Commitment des Partners bezogen auf APC. Die verschiedenen Kompetenzstufen und das Commitment des Partners werden definiert durch die Erfüllung eindeutig festgelegter Anforderungen hinsichtlich der Kenntnisse des APC-Produktportfolios sowie Schulungen und Weiterbildungen, Fachkenntnisse (Proficiency) in Vertrieb und Technik (vom Konzept bis zur Ausführung), Förderung des Managements und Unternehmensplanung.



Aktuelle Chancen nutzen durch kontinuierliche Weiterbildung.



Potenziale erkennen

Mit Best-in-Class-Schulungen erweitern Sie Ihre Fachkenntnisse über die APC-Produkte und sind in der Lage, die komplexesten Probleme Ihrer Kunden besser zu erkennen und zu lösen. Diese professionelle Weiterbildung ist in Form von Online-Schulungen, Live Webinars mit Branchenexperten, den preisgekrönten Online-Kursen der Data Center University® und von Dozenten geleiteten Schulungen sowie praktischen Workshops verfügbar.

Die Schulungen sind in zwei Kategorien eingeteilt: Vertrieb und Technik. Zu den Inhalten der Kategorie Vertrieb gehören: Identifikation der geschäftlichen Herausforderungen des Kunden, Erkennen und Definieren der Kundenanforderungen sowie das professionelle Reagieren auf Einwände jeder Art. Die Inhalte in der Kategorie Technik: Best-Practices-Verfahren, technisches Know-how und neueste Erkenntnisse in den Bereichen Konzeption, Design und Implementierung kritischer Lösungen für Stromversorgung und Kühlung.

Das Schulungsprogramm ist strukturiert nach: Zertifizierung, Umgebung, Kompetenz in den Disziplinen und Art der Durchführung. Das System identifiziert die Anforderungen jeder Zertifizierungsstufe sowie den Status der verschiedenen Kurse.

Mit Hilfe dieses Trainings-Tools werden Sie zu einem kompetenten Berater mit herausragendem Expertenwissen.



POD TV

Eine interessante Funktion unserer Partner Online Destination (POD) ist das sogenannte POD TV, ein spezielles Videoportal für unsere Partner-Community, das Schulungen und Einblicke in neue Technologien, Branchentrends und Geschäftschancen bereit hält. Wir stellen kontinuierlich neue und aktualisierte Videoinhalte bereit, schauen Sie also immer mal wieder rein.

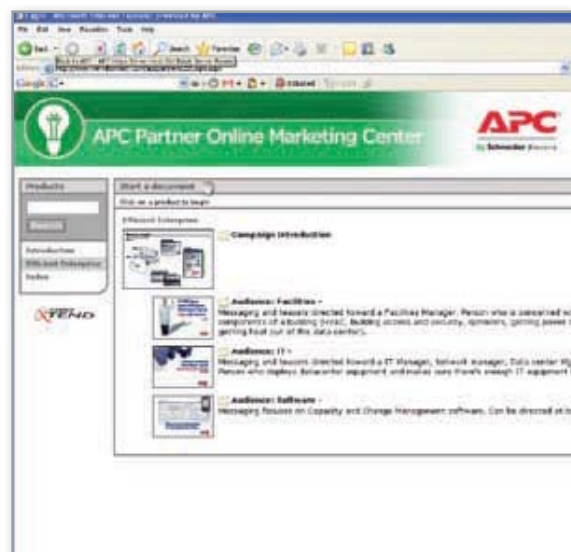


Interesse wecken, Nachfrage schaffen und Wachstum fördern.



Unterstützung

Wir engagieren uns, um unseren Partnern hochwertige, effiziente und bewährte Vertriebs- und Marketing-Tools zur Verfügung zu stellen, damit Ihr Unternehmen wachsen kann. APC gehört seit vielen Jahren zu den Vorreitern im Marketing — und im Gegensatz zu anderen Unternehmen haben wir bereits vor mehreren Jahren die gesamten Marketingmaßnahmen messbar gemacht und können heute genau sagen, welche Maßnahmen funktionieren und welche nicht. Und nun bieten wir unseren Channel Partnern die Möglichkeit, von unseren umfassenden Marketing-Erfahrungen zu profitieren. Bei uns finden Sie unter anderem Muster für Direktmailings/E-Mail-Kommunikation im Online-Angebot, Werbeartikel mit Co-Branding, Muster für Newsletter, personalisierbare Datenblätter, Broschüren zum Herunterladen sowie Videos on Demand — sämtliche Ressourcen, die unsere interne Marketingabteilung nutzt, stehen nun auch Ihnen zur Verfügung.



Einfache Kommunikation mit dem Netzwerk und gemeinsame Nutzung von Best Practices.



Zusammenarbeit

Die APC Partner Online Community ist eine interaktive Umgebung für eine der größten Gemeinschaften der Branche mit unterschiedlichsten Partnern, die Best Practices austauschen, unsere Blogs nutzen, Tools finden und kooperieren. APC Channel Partner verkaufen ihre Lösungen über alle Technologien, Umgebungen, vertikalen Märkte und Kundensegmente hinweg. Die Partner arbeiten immer häufiger zusammen, um ihre Stärken zu bündeln und den Kunden eine einheitliche Lösung anzubieten. Diese Community ermöglicht zudem den effizienten Dialog zwischen APC und seinen Partnern.



Überblick der Vorteile

Je höher Ihre Zertifizierungsstufe ist, desto mehr Vorteile haben Sie.



So profitieren Sie

Mit jeder höheren Stufe, die Sie in der neuen Programmstruktur erreichen, erhalten Sie Zugriff auf weitere Vorteile, Privilegien und Chancen zur Gewinnoptimierung. Das Programm bietet Partnern unterschiedliche finanzielle Anreize, die sich nach Ihrem Commitment für APC richten. Vorzugspreise, ein Opportunity Registration Programm (ORP), Preisnachlässe und andere Programmkomponenten wurden entwickelt, um sicherzustellen, dass die Zusammenarbeit profitabel ist und das Commitment für APC gewürdigt wird.

PayBaX™-Programm sowie Marketing Unterstützung

Die Rabattstaffelung PayBax und die Marketing Development Funds (MDF) von APC wurden entwickelt, um Partner zu belohnen, die sowohl die Anzahl der verkauften APC-Produkte als auch die Zahl der APC-Produktkategorien erhöhen. Channel Partner, die sich für das Programm qualifizieren, können Quartalsrabatte erhalten.

Opportunity Registration Programm

APC belohnt Partner, die neue Geschäftschancen für APC-Produkte erkennen, weiterentwickeln und umsetzen. Das ORP berücksichtigt Partner, die ohne Beteiligung des APC-Außendienstes Neugeschäft generieren und durch ihre Serviceleistungen einen Mehrwert bieten. Ein standardisierter Prozess schützt dabei den Partner und seine Investitionen in neue Geschäftschancen und verstärkt somit die Motivation, zusätzliche Umsätze mit APC-Produkten zu generieren. Neue Geschäftschancen werden durch einen neutralen Registrierungsprozess im ORP nach Prüfung für gültig erklärt. Genehmigte Geschäftschancen bleiben sechs Monate lang registriert und berechtigen zu einem speziellen Preisnachlass.



Vorteil	Registered Partner	Select Partner	Premier Partner	Elite Partner		
				Business Networkk	Rechenzentrum	Große Rechenzentren
Partner Online Portal	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Eintrag im Partner Locator	✓	✓	✓	✓	✓	✓
PayBaX™ Programm	✓	✓				
Opportunity Registration Programm		✓	✓	✓	✓	✓
Marketing Development Funds			✓	✓	✓	✓
Dedizierte Vertriebsunterstützung			✓	✓	✓	✓
Vorzugspreise			✓	✓	✓	✓
Partner Opportunity Programm				✓	✓	✓



Programmanforderungen Anforderungen variieren nach Zertifizierungslevel

Die Programmbeteiligung ist abhängig von der Erfüllung der nachfolgend aufgeführten Anforderungen. Zu den Anforderungen gehören: Kompetenz und Commitment.

Kompetenzanforderungen

Zertifizierung	Registered Partner	Select Partner	Premier Partner	Elite Partner		
				Business Network	Rechenzentrum	Große Rechenzentren
Registered Member	1					
Sales Associate		1	1			
Sales Professional			1	2	2	2
Technical Consultant				1	1	1
Integrated Design Consultant					1	1
Gesamtzahl der Personen	1	1	2	3	3*	3*

*Insgesamt 4 Einzelzertifizierungen sind für 3 Personen erforderlich. Eine Person mit Technical Consultant Zertifizierung kann auch die Zertifizierungen Integrated Design Consultant oder Sales Professional erhalten.

Partner Commitment

Anforderung	Registered Partner	Select Partner	Premier Partner	Elite Partner		
				Business Network	Rechenzentrum	Große Rechenzentren
Partner Profil	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Executive Sponsorship***				✓	✓	✓
Business Plan				✓	✓	✓
Mitarbeiter Training			✓	✓	✓	✓
Proficiency Index**		✓	✓	✓	✓	✓

**Der Proficiency Index basiert auf jährlichen Werten für Kompetenz, Umsatz und Kundenzufriedenheit. Der Proficiency Index wird jährlich bewertet.

***Benennung einer für APC zuständigen Führungskraft.

Programmvorteile und Anforderungen können Änderungen unterliegen.

Weitere Informationen

Wir bieten Ihnen die Tools für Ihren Geschäftserfolg.



ONLINE:

<http://www.apc.com/personalpage>
oder unter <http://reseller.apc.com>



TELEFON:

Unterstützung für Vertrieb/Technik

Deutschland: 0800 / 1010067

Österreich: 0800 / 999670

Schweiz: 0800 / 111469

APC Europe

APC Ireland

Ballybri Business Park
Galway - Ireland
Tel: +353 91 702000
Fax: +353 91 756909

APC Corporate

APC North America

132 Fairgrounds Road
West Kingston - RI 02892
Visit: www.apc.com
E-mail: apcinfo@apcc.com
Tel: (+1) 401-789-0204
Fax: (+1) 401-789-3710

APC Latin America

5301 Blue Lagoon Drive,
Suite 610, Miami - FL 33126
Tel: (+1) 305-266-5005
Fax: (+1) 305-266-9695

APC Asia Pacific

APC Australia

Level 13, The Denison
65 Berry Street
North Sydney - NSW 2060
Tel: +61 2 8923 9373
Fax: +61 418 441 338

Austria

Tel: 0800 999 670

Balkans

Tel: (+36) 1 487 6220

Benelux

Tel: (+31) 0347 325 200

Central Africa

Tel: (+353) 91 702 287

Czech & Slovak Rep.

Tel: (+420) 2 4144 2404

Denmark

Tel: (+45) 70 27 01 58

East Africa

Tel: (+27) 11 465 5414

Finland

Tel: (+358) 2 2444 745

France

Tel: 0805 110 053

Germany

Tel: 0800 101 0067

Greece

Tel: (+30) 210 727 9221

Hungary & South-Eastern Europe

Tel: (+36) 1 272 4000

Ireland (Dublin)

Tel: (+353) 1 8486033

Israel

Tel: (+972) 9 830 5558 252

Italy

Tel: 800 905 821

Middle East

Tel: (+971) 4 3433 404

Moscow

Tel: (+7) 495 929 9095

North Africa

Tel: (+33) 1 41 90 5239

Norway

Tel: (+47) 23 00 55 50

Novosibirsk

Tel: (+7) 3832 277 999

Poland

Tel: (+48) 22 666 0011

Portugal

Tel: (+351) 21 850 41 00

South Africa

Tel: (+27) 11 465 5414

Service: 0861 272 877

Spain

Tel: 800 099 340

Sweden

Tel: (+46) 8 564 826 00

(+46) 0200 89 52 83

Switzerland

Tel: 0800 111 469

Turkey

Tel: (+90) 216 362 0000

Service : 0800 261 21 35

UK

Tel: 0800 2799 254

Ukraine

Tel: (+380) 44 494 21 07

West Africa

Tel: (+27) 11 465 5414



APC's Manufacturing System
is certified by ISO 9001 and ISO
14001 Standards

For more information call:

Tel: 800 800 4APC - US & Canada
Tel: 401 789 0204 - Worldwide

APC[®]
by Schneider Electric