



Mit dem FCS Partnerprogramm erweitern Sie Ihr Produktportfolio um kostensenkende, leicht implementierbare Softwarelösungen für das Management von IT-Ressourcen. Ihre Kunden profitieren von Software die stets auf dem neuesten Stand ist und so den Anforderungen des Marktes immer gewachsen ist. Günstige Endkundenpreise und attraktive Händlerkonditionen sind für uns selbstverständlich. Werden Sie Partner, wir freuen uns auf Sie!

## Wer kann FCS Partner werden?

Die Softwarelösungen von FCS sind an den Bedürfnissen mittelständischer Unternehmen, Behörden und Verwaltungen orientiert. Aus diesem Grund ist es uns wichtig, Vertriebspartner zu finden, die unsere Lösungen zur Inventarisierung von Hard- und Software, automatischen Softwareverteilung, Endpoint Security, Service Desk sowie Asset- und Lizenzmanagement an diese vertreiben. Grundsätzlich kann jeder freie Softwareberater, Reseller und jedes Systemhaus Partner werden.

Um in das Partnerprogramm aufgenommen zu werden, sind folgende Voraussetzungen zu erfüllen:

### Aufnahmekriterien des FCS Partnerprogramms:

- Ausfüllen des FCS Partner-Fragebogens (diesen finden Sie im Bereich „Partner“ auf unserer Homepage, oder wir senden Ihnen diesen auch gerne per Post)
- Nachweis des Handelsregisterauszuges/Gewerbeanmeldung

Beides lassen Sie uns bitte per Mail oder Post an die unten angegebene Adresse zukommen.

## Wie ist das Partnerprogramm aufgebaut?

Unser Programm unterscheidet in verschiedene „Partner-Level“, die sich darin unterscheiden, welche Produkte vertrieben, ob Schulungen angeboten werden dürfen und welche HEK-Staffelung möglich ist.

### Level 1: „Partner“

- Vertrieb von
  - Inventory.Desk (Hardware und Software Inventarisierung)
  - Security.Desk (Endpoint Security, Überwachung lokaler Schnittstellen)
  - Install.Desk (Softwareverteilung)
- Konditionen
  - Generell 20% HEK auf alle Lizenzen.
  - Ab einem jährlichen Umsatzvolumen von 20.000€ steigt Ihr HEK auf 25% bzw. ab 40.000€ auf 30%.
- Marketingmaterialien
  - Zugang zum Partnerbereich auf der Homepage mit Downloadfunktion von Produktunterlagen zu Inventory.Desk, Security.Desk und Install.Desk.
  - Newsletter informiert regelmäßig über Updates zu Produkten und Partner-Programm- Aktionen.
- Upgrade zu Level 2
  - Ab einem im Vorfeld gemeinsam definierten Umsatzvolumen kann durch eine kostenfreie Zertifizierung Asset.Desk (Asset-Management, Lizenzmanagement) und HEINZELMANN (User Helpdesk) in das Portfolio aufgenommen werden.
  - Die Zertifizierung dauert je Softwarelösung einen Schultag und wird von einem FCS Mitarbeiter abgehalten.

## Level 2: „Advanced Partner“

- Vertrieb von
  - allen Produkten aus dem „Partner“-Level.
  - Asset.Desk (Asset- und Lizenzmanagement) inkl. aller Zusatzbausteine.
  - HEINZELMANN (Service Desk).
- Konditionen
  - Ein Direkteinstieg ist auch in Level 2 nach Prüfung von FCS möglich.
  - Generell 25% HEK auf alle Lizenzen.
  - Ab einem jährlichen Umsatzvolumen von 40.000€ steigt Ihr HEK auf 30% bzw. ab 50.000€ auf 35%.
  - Verbindlicher jährlicher Mindestumsatz von 10.000€ mit Asset.Desk/HEINZELMANN.
- Marketingmaterialien
  - Zugang zum Partnerbereich auf der Homepage mit Downloadfunktion von allen Produktunterlagen, Whitepapers, Flyern.
  - Newsletter informiert regelmäßig über Updates zu Produkten und Partner-Programm- Aktionen.
- Upgrade zu Level 3
  - Ab einem im Vorfeld gemeinsam definierten Umsatzvolumen kann durch eine kostenpflichtige Zertifizierung das Know How erworben werden, Schulungen, Workshops und Consulting zu den Produkten anzubieten.
  - Je nach Mitarbeiteranzahl dauert diese Zertifizierung 2-4 Tage.
  - Wird ein bestimmter Umsatz (anhängig vom Aufbau Ihrer Vertriebsorganisation) innerhalb eines Jahres nach Zertifizierung mit den Schulungen etc. erreicht, so werden die Zertifizierungskosten zurückerstattet.

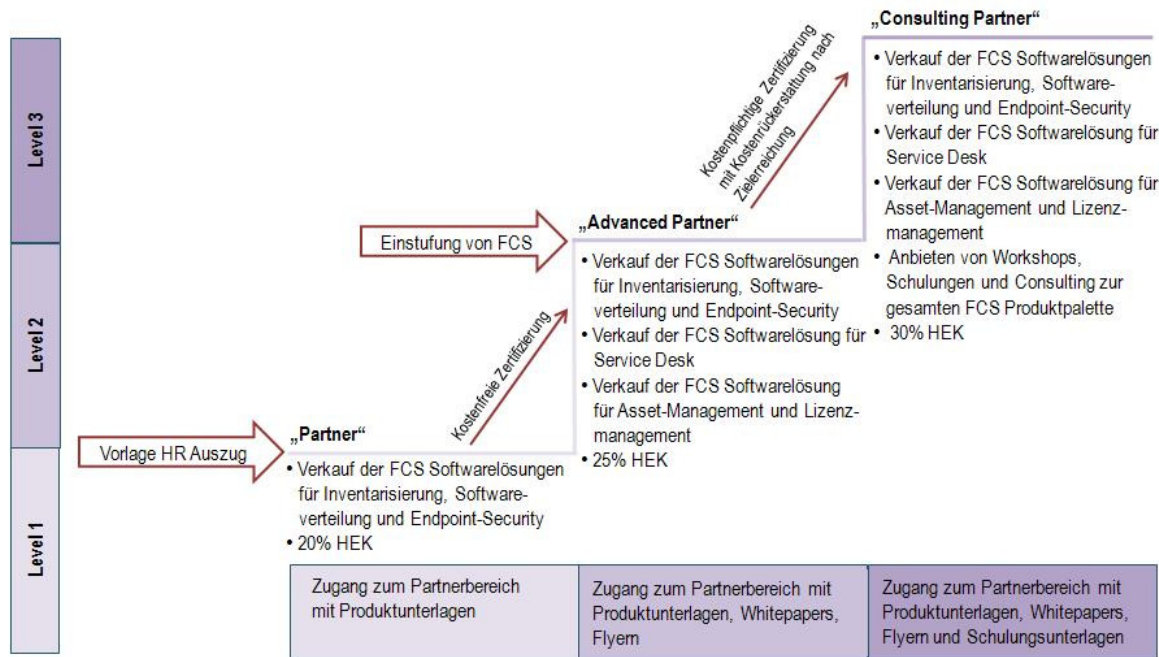
## Level 3: „Consulting Partner“

- Vertrieb von
  - allen Produkten aus dem „Partner“-Level.
  - Asset.Desk (Asset- und Lizenzmanagement) inkl. aller Zusatzbausteine.
  - HEINZELMANN (Service Desk).
  - Schulungen, Workshops und Consulting zu den FCS Produkten.
- Konditionen
  - Generell 30% HEK auf alle Lizenzen.
  - Ab einem jährlichen Umsatzvolumen von 50.000€ steigt Ihr HEK auf 35%.
  - Verpflichtende Zertifizierung, um Schulungen, Workshops und Consulting anbieten zu dürfen.
- Marketingmaterialien
  - Zugang zum Partnerbereich auf der Homepage mit Downloadfunktion von allen Produktunterlagen, Whitepapers, Flyern und Schulungsunterlagen zur freien Verwendung.
  - Newsletter informiert regelmäßig über Updates zu Produkten und Partner-Programm- Aktionen.

## Flexibler Einstieg und gute Entwicklungsmöglichkeiten

Unser Partnerprogramm ist zwar grundsätzlich in diese Stufen unterteilt, dennoch werden wir individuelle Werte, wie Ihre Betriebsgröße, Anzahl der Mitarbeiter und Ihre Referenzen, bei der Einstufung in das Programm selbst und für Ihre Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb dessen berücksichtigen. Sprechen Sie uns an!

## Zusammengefasst: Das Wichtigste auf einen Blick



## Welche Vorteile habe ich als Partner?

### Ihre Vorteile als FCS Partner

Egal auf welchem Level sie FCS Produkte vertreiben, Sie können sicher gehen, dass

- Sie Ihren Kunden führende Lösungen für das Management von IT-Ressourcen anbieten
- Sie Ihren Kunden Software zu attraktiven Preisen anbieten, die leicht und intuitiv zu bedienen ist
- Sie Software vertreiben, die stets weiterentwickelt wird (innerhalb einer Version sind Updates grundsätzlich kostenfrei) und so fachlich und technologisch auf dem neusten Stand ist.
- die Software aus Deutschland kommt und der Support immer in deutscher Sprache zur Verfügung steht