



HANDBUCH

DREAMCOM PARTNER PROGRAMM

Im Handbuch zum Dreamcom Partner Programm werden die vertraglichen Bedingungen und Vorteile einer Teilnahme am Dreamcom Partner Programm im Rahmen der Dreamcom Channel-Organisation erläutert.

Außerdem wird das Dreamcom Programm für Partner in Europa (kurz „das Programm“) vorgestellt, jedoch nicht alle regionalen oder produktspezifischen Programme, die für die jeweiligen einheimischen Märkte gelten.

Das vorliegende Handbuch ist eine Ergänzung zum Dreamcom Partnervertrag. Bei Abweichungen zwischen den in diesem Handbuch und im Dreamcom Partnervertrag aufgeführten Geschäftsbedingungen gelten vorrangig die Bedingungen des Dreamcom Partnervertrags. Dreamcom behält sich Änderungen des Programmhandbuchs vor.

INHALT

1. Einführung zum Partnervertrag

- 1.1 Willkommen
- 1.2 Ziele
- 1.3 Unser Leistungsangebot

2. Partnerschaft mit Dreamcom

- 2.1 Überblick
- 2.2 Partnerkriterien – grundlegende Anforderungen
- 2.3 Partnerkriterien – erweiterte Anforderungen
- 2.4 Partnerkriterien – spezielle Anforderungen

3. Programmvorteile

- 3.1 Wertschöpfungskette der Partnerschaft mit Dreamcom
- 3.2 Vorteile im Überblick
- 3.3 Bereitstellungsvorteile
- 3.4 Marketingvorteile
- 3.5 Vertriebsvorteile
- 3.6 Supportvorteile

4. Programmbeitritt

- 4.1 Anmeldung
- 4.2 Geschäftsbedingungen
- 4.3 Verlängerung
- 4.4 Kündigung

KAPITEL 1: EINFÜHRUNG ZUM PARTNERVERTRAG

1.1 WILLKOMMEN

Willkommen im Partnerprogramm von Dreamcom, einer ganz neuen Partnerschaft, die Ihnen mehr Transparenz und größeren Wertzuwachs als je zuvor bietet. Mit dem Partnervertrag werden der Beitrag, den Sie zu unserer Partnerschaft leisten und die gemeinsam erarbeiteten Lösungsansätze belohnt – durch leistungsstarke Tools und Ressourcen, mit denen Sie Ihren Umsatz weiter steigern können.

Der Dreamcom Partnervertrag wurde mit dem Ziel konzipiert, Sie bei der optimalen Nutzung der Effizienz und Flexibilität Ihres Geschäftsmodells zu unterstützen. Als unser Partner können Sie Ihr Geschäftsmodell effizienter und gewinnbringender realisieren und Ihre Produktpalette ausweiten.

Der Partnervertrag unterstützt Sie dabei auf jede erdenkliche Weise und beschränkt sich nicht nur auf die Technologie von Dreamcom. Sie erhalten Vertriebs-Tools, Marketingmaterial, Support bei der Bestellung und bei technischen Fragen, mit denen Sie Ihren Kundenstamm erweitern und Umsatz idealerweise steigern können.

Der Partnervertrag ist sehr einfach strukturiert, um den administrativen Aufwand für Sie möglichst gering zu halten. Es gibt nur zwei Partnerschaftsstufen: Registriert und zertifiziert, wobei die Einstufung abhängig vom Wertbeitrag und dem Engagement erfolgt, die Sie der Partnerschaft mit Dreamcom entgegenbringen.

Wir gehen dabei auf die Bedürfnisse unserer Partner – Ihre Bedürfnisse – ein und arbeiten unermüdlich daran, dass unsere Partnerschaft sich für Sie als gewinnbringend erweist.

1.2 ZIELE

Welche Ziele verfolgt Dreamcom mit dem indirekten Vertriebsmodell? Die Antwort auf diese Frage liegt bei dem Kunden und seinen Wünschen: Unser Ziel ist es, der Nachfrage nach Technologieprodukten von Dreamcom besser gerecht zu werden, indem wir diese über zuverlässige Vertriebspartner anbieten. Indem wir in unsere Partner investieren, können wir unsere Marktpräsenz ausweiten und so Chancen in vertikalen Märkten oder für spezielle Lösungen wahrnehmen. Zur Unterstützung dieser Ziele bieten wir unseren Vertriebspartnern folgende Vorteile:

- Wir respektieren den einzigartigen Beitrag, den jeder Partner beim Entwickeln und Anpassen von technischen Lösungen leistet und berücksichtigen die speziellen Anforderungen eines jeden Partners.
- Wir unterstützen unsere Channel Partner durch die Schaffung von Vermarktungschancen, um Umsatzsteigerungen für alle Beteiligten zu generieren und Kundenzufriedenheit zu schaffen.
- Wir sind bestrebt, unser Produkt- und Serviceportfolio mit dem unserer Channel Partner abzustimmen, um unseren gemeinsamen Kunden bessere Lösungen anbieten zu können. Natürlich haben wir auch Erwartungen an unsere Channel Partner im Rahmen dieses Programms.

Wir erwarten von Ihnen:

- ein hervorragendes Kundendienstangebot,
- die Ausarbeitung und Pflege effektiver Geschäftsmodelle,
- die Anpassung von Strategien an vertikale Märkte und
- eine Steigerung des Gesamtumsatzes.

1.3 UNSER LEISTUNGSANGEBOT

Erfolgreiche Partnerschaften müssen für alle Beteiligten Vorteile bieten – ganz konkret heißt dies Vorteile für Sie, für Dreamcom und für unsere gemeinsamen Kunden. Wir unterstützen Sie beim Aufbau langfristiger Beziehungen mit zufriedenen Kunden. Ausgangspunkt hierfür ist unsere Anerkennung des wertsteigernden und fachlichen Beitrags, den Sie zu den von uns angebotenen Produkten, Services und gemeinsamen Lösungen leisten.

Wir sind der Ansicht, dass einfach strukturierte Vertriebsprogramme am effektivsten sind. Der Dreamcom Partnervertrag basiert daher auf dem Prinzip, die Interaktion mit unseren Partnern so einfach wie möglich zu gestalten. Unser Ziel ist es, Ihnen mehr Zeit für die Konzentration auf Ihre geschäftlichen Ziele zu geben, indem wir den Anteil der Verwaltungsaufgaben minimieren.

KAPITEL 2: PARTNERSCHAFT MIT DREAMCOM

2.1 ÜBERBLICK

Um den mit dem Partnervertrag verbundenen Verwaltungsaufwand so gering wie möglich zu halten, basiert das Programm auf zwei Partnerschaftsstufen. Wir möchten Partner dazu einladen, sich für die Stufe anzumelden, die am besten ihrer Leistungsstufe und ihrem Beitrag zu unserem Programm entspricht. Auf diese Weise können wir eine für beide Partner vorteilhafte Beziehung aufbauen.

Dreamcom Registered Partner (registrierter Partner): Hierbei handelt es sich um die erste Partnerschaftsstufe für IT Lösungsanbieter, die Produkte von Dreamcom zum Ausweiten, Ergänzen, Implementieren und Verwalten von optimalen Lösungen in der Produktklasse verwenden, die die Geschäftsanforderungen gemeinsamer Kunden erfüllen.

Dreamcom Certified Partner (zertifizierter Partner): Hierbei handelt es sich um eine höhere Partnerschaftsstufe für IT-Lösungsanbieter, die einen beträchtlichen Beitrag zum Technologieportfolio von Dreamcom leisten, indem sie Dreamcom Produkte aktiv vermarkten oder wichtige Technologien bereitstellen, die das Lösungsangebot von Dreamcom ergänzen oder erweitern. Die Kriterien für die Einstufung basieren auf dem Wertbeitrag und dem Engagement, die Sie der Partnerschaft mit Dreamcom entgegenbringen.

Bereitstellungsvorteile	Registered Partner	Certified Partner
Partner-Portal	✓	✓
Partner-Newsletter	✓	✓

Marketingvorteile	Registered Partner	Certified Partner
Standard-Werbematerial von Dreamcom	✓	✓
Logo des Dreamcom Partner-Programms	✓	✓
Sonderkonditionen Vorführgeräte	✓	✓
Channel Marketing Manager	-	Berechtigt
Support für Events	-	Berechtigt

Vertriebsvorteile	Registered Partner	Certified Partner
Projektschutz	✓	✓
Technische Angebotsprüfung	✓	✓
Zusätzlicher Margenschutz durch Back-End-Bonus (über Distribution)	✓ auf Anfrage	✓ auf Anfrage
Channel Account Manager	✓	✓

Support-Vorteile	Registered Partner	Certified Partner
Presales-Support vor und während der Verkaufsphase	✓	✓
Aftersales-Support	✓	✓
White Papers und externe Präsentationen	-	✓

KAPITEL 2: PARTNERSCHAFT MIT DREAMCOM

Anforderungsübersicht für Partner

Das Dreamcom Partnerprogramm bietet lediglich zwei Partnerschaftsstufen: Registered und Certified. Die Qualifikation beruht auf Ihrer Wertschöpfungsstufe und Ihrer Verpflichtung gegenüber Dreamcom.

Grundanforderungen	Registered Partner	Certified Partner
Online Registrierung	✓	✓
Online Partnerprofil	✓	✓
Dreamcom Partnervertrag	✓	✓
Geschäftsplan (online)	-	✓
Zertifizierung Vertrieb	1 Vertriebsmitarbeiter	2 Vertriebsmitarbeiter

Im folgenden Abschnitt finden Sie weitere Informationen zu den grundlegenden, erweiterten und speziellen Anforderungen.

2.2 PARTNERKRITERIEN – GRUNDLEGENDE ANFORDERUNGEN

Hierzu zählen Kriterien im Hinblick auf die Infrastruktur die sicherstellen, dass wir online mit Partnern interagieren können. Die grundlegenden Anforderungen bilden den Grundstein für unsere Partnerschaft und gewährleisten den Aufbau und die Erweiterung unserer gemeinsamen Geschäftsziele.

Online-Registrierung

Um auf unsere exklusive Internet-Seite für Partner zugreifen zu können, ist Ihre Registrierung auf dem Partner Portal (www.dreamcom.ch/partner) erforderlich. Das Partner Portal ist Ihre wichtigste Informationsquelle, wenn Sie zertifizierter oder registrierter Partner sind.

Online-Partnerprofil

Ihr Online-Partnerprofil muss einmal pro Jahr aktualisiert werden, in der Regel am oder kurz vor dem Tag der ersten Anmeldung. Sie werden aufgefordert, Informationen in folgenden Kategorien anzugeben:

Kundeninformationen

In diesem Abschnitt werden wichtige Daten von Ihnen und Ihrem Unternehmen erfasst, einschließlich persönlicher Daten. Dreamcom arbeitet mit strengen Datenschutzvorgaben. Alle persönlichen Daten werden im Einklang mit den geltenden Datenschutzgesetzen und den Datenschutzrichtlinien von Dreamcom vertraulich behandelt. Persönliche Daten können im Zusammenhang mit dem Erbringen vertraglicher Leistungen an Unternehmen innerhalb der Dreamcom Unternehmensgruppe weitergeleitet werden, die außerhalb der EMEA-Region ansässig sind.

Unternehmensinformationen

Dieser Abschnitt enthält allgemeine Daten zu Ihrem Unternehmen, wie Vertriebsgebiete, primäre und sekundäre Vertriebswege, unternehmensweite Kontaktinformationen und die nationale Geschäftsidentifikationsnummer (z. B. USt.-Id.-Nummer).

Online-Geschäftsplan

In diesem Abschnitt müssen Partner Informationen zur beabsichtigten geschäftlichen Aktivität mit Dreamcom angeben, um sich als registrierter Partner anmelden zu können.

Dreamcom Partnervertrag/Geschäftsbedingungen

Im Dreamcom Partnervertrag werden die allgemeinen Geschäftsbedingungen für unsere Partnerschaft sowie unsere Rollen und Verantwortungsbereiche definiert.

Die Zustimmung zu diesen Vertragsdokumenten und Bedingungen ist eine Voraussetzung für die Teilnahme am Partner Programm.

2.3 PARTNERKRITERIEN – ERWEITERTE ANFORDERUNGEN

Die Beziehung zu einem registrierten oder zertifizierten Partner ist durch erweiterte Anforderungen gekennzeichnet. Die erweiterten Anforderungen beschreiben Ihr Geschäftsmodell und Ihr Engagement für die Partnerschaft mit Dreamcom.

Geschäftsplan (online)

Falls Sie beabsichtigen, Produkte von Dreamcom zu erwerben und sich als registrierter Partner zu qualifizieren, müssen Sie den Abschnitt „Business Plan“ (Geschäftsplan) im Online Partnerprofil ausfüllen. Als zertifizierter Partner müssen Sie zusammen mit dem Channel Development Manager von Dreamcom einen Geschäftsplan ausarbeiten, in dem gemeinsame Partnerschaftsentwicklungsziele festgelegt sind.

2.4 PARTNERKRITERIEN – SPEZIELLE ANFORDERUNGEN

Diese Anforderungen beziehen sich auf Bereiche, in denen in Ihrem Unternehmen besonderes Fachwissen vorhanden ist.

Zertifizierung

Ein zertifizierter Partner stellt wichtige Technologien bereit, die das Lösungsportfolio von Dreamcom ergänzen und/oder erweitern. Um sicherzustellen, dass dieser Beitrag entsprechend gewürdigt wird, bieten wir ein Programm an, bei dem ein Partner mit mindestens ein bzw. zwei von Dreamcom geschulten Vertriebsmitarbeitern (Dreamcom Professionals, DP), Zertifizierungen für sein Fachwissen erhält.

KAPITEL 3: PROGRAMMVORTEILE

3.1 WERTSCHÖPFUNGSKETTE DER PARTNERSCHAFT MIT DREAMCOM

Die Vorteile des Programms sind sorgfältig strukturiert, damit Ihr Beitrag zu unserem gemeinsamen Erfolg für Sie klar ersichtlich ist. Bei einer höheren Partnerschaftsstufe wird auch unser gemeinsames Engagement für die Optimierung unseres partnerschaftlichen Erfolgs maximiert.

Der folgenden Tabelle können Sie die Ressourcen und Vorteile entnehmen, die im Rahmen des Programms verfügbar sind. Wir haben diese nach den Lifecycle-Phasen gruppiert, die in der Wertschöpfungskette der Partnerschaft mit Dreamcom definiert sind. Eine detaillierte Erläuterung folgt im nächsten Kapitel.

Mit dem Symbol ✓ markierte Vorteile sind ohne zusätzliche Kosten verfügbar. Für mit dem Symbol € markierte Vorteile fällt eine Gebühr an. Sie können mit „berechtigt“ markierte Vorteile in Anspruch nehmen, wenn Sie einen gemeinsamen Geschäftsplan erarbeitet haben. Diese Vorteile werden nach Ermessen von Dreamcom verfügbar gemacht.

Bereitstellungsvorteile	Registered Partner	Certified Partner
Partnerportal	✓	✓
Online-Schulung für Produktvertrieb	✓	✓
Partner-Newsletter	✓	✓
Webinare zu Produkten und Vertriebsmöglichkeiten	✓	✓
Schulung im „Klassenzimmer“	-	€
Partnerzertifizierungen	-	€

Marketing Benefits	Registered Partner	Certified Partner
Standard Dreamcom Begleitung	✓	✓
Dreamcom Partner Programm Logo	✓	✓
Dreamcom Vorführgeräte	berechtigt	berechtigt
Channel Marketing Manager	-	berechtigt
Veranstaltungssupport	-	berechtigt / €

KAPITEL 3: PROGRAMMVORTEILE

3.2 VORTEILE IM ÜBERBLICK

Die Programmvorteile repräsentieren das beständige Engagement von Dreamcom für die Ressourcenbereitstellung und den Markenwert. Wir erwarten daher von unseren Partnern, dass Sie die von uns bereitgestellten Inhalte und Informationen nur zweckgebunden verwendet und nicht an unbeteiligte Dritte weitergegeben werden. Außerdem darf das Material (z.B. technische Datenblätter, Logos oder Präsentationen) nicht geändert oder bearbeitet werden. Dreamcom behält sich das Recht vor, Partner die die Programmregeln missachten zurückzustufen, mit diesen keine Verträge mehr abzuschließen und gegebenenfalls Schadensersatz zu fordern.

Vertriebsvorteile	Registered Partner	Certified Partner
Projektschutz	✓	✓
Technische Angebotsprüfung	✓	✓
Zusätzlicher Margenschutz durch Back-End-Bonus (ausgenommen Sonderpreise)	✓	✓
Channel Account Manager	✓	✓

Support-Vorteile	Registered Partner	Certified Partner
Support vor und während der Verkaufsphase	-	✓
Kundensupport	✓	✓
White Papers und externe Präsentationen	-	✓

3.3 BEREITSTELLUNGSVORTEILE

Dieser Begriff umfasst die wichtigsten Dienstleistungen und Ressourcen, die im Rahmen des Programms angeboten werden. Im Einzelnen zählen dazu: Dienstleistungen und Ressourcen, die zum Anbahnen und Ausbauen unserer Beziehung erforderlich sind, Antworten auf allgemeine Partnerschaftsfragen, Schulungen und Zertifizierungen für Vertriebsmitarbeiter, Marketingmaterial, Tools für die Gewinnmaximierung und die unverzügliche Bereitstellung von Informationen.

Dreamcom Partner Portal

Das Partner Portal (www.dreamcom.ch/partner) ist eine kennwortgeschützte Extranet-Seite die nur für unsere Partner zugänglich ist. Das Portal ist eine wichtige Informationsquelle und beinhaltet viele der verfügbaren Tools und Vorteilsangebote. Das Portal stellt Ihnen eine Fülle an Programm-, Produkt-, Marketing- und Vertriebsinformationen zur Verfügung, die wir auf Ihre besonderen Anforderungen zugeschnitten haben. Eine Registrierungsanleitung für das Portal wird in unserer Begrüßungs-E-Mail an alle angegebenen Programmteilnehmer versandt sobald die Anmeldung für das Partner Programm akzeptiert wurde.

Online-Schulung für den Produktvertrieb

Wir bieten umfassende Online-Schulungen für Vertriebsmitarbeiter an, die mit dem Vertrieb und der Weiterempfehlung von Dreamcom Produkten betraut sind.

Partner-Newsletter

Mit unserem Partner-Newsletter bleiben Sie im Hinblick auf Programminformationen, Marktchancen, Veranstaltungen und News immer auf dem Laufenden. Sie haben die Möglichkeit, unseren Newsletter über das Partner Portal zu abonnieren.

Partnerzertifizierungen

Zertifizierte Partner stellen wichtige Technologien bereit, die das Lösungsportfolio von Dreamcom ergänzen und/oder erweitern. Um sicherzustellen das dieser Beitrag entsprechend gewürdigt wird, bieten wir ein Zertifizierungsprogramm an. Näheres zu den einzelnen Zertifizierungen finden Sie im Abschnitt über Zertifizierungen von Dreamcom.

3.4 MARKETINGVORTEILE

Im Rahmen des Programms teilen wir unser Marketingwissen mit Ihnen und stellen Ihnen Tools und Ressourcen bereit, die Sie beim Verfolgen neuer Geschäftschancen unterstützen.

Logo des Dreamcom Partner Programms

Unsere Markenpolitik ist eine Schlüsselkomponente des Partner Programms. Unsere Beziehung mit Ihnen wird durch das Partner-Logo symbolisiert, damit Sie bei allen Kundenkontakten optimal von der Marke Dreamcom profitieren können. Richtlinien zur Verwendung des Logos finden Sie auf dem Partner Portal und in dem Dreamcom Partnervertrag, sobald Ihnen der Status als registrierter und zertifizierter Partner zuerkannt wurde. Um die Marke Dreamcom nutzen zu können, müssen Sie diesen Richtlinien zustimmen und die darin enthaltenen Regelungen befolgen.

Standard-Werbematerial von Dreamcom

Standard-Werbematerial von Dreamcom (z. B. technische Datenblätter zu Produkten oder digitalisierte Versionen gedruckten Marketingmaterials) steht kostenlos zum Herunterladen auf dem Partner Portal zur Verfügung. Gegen eine geringe Gebühr können Sie auch gedruckte Ausgaben anfordern.

Vorführgeräte von Dreamcom

Produkte von Dreamcom werden berechtigten registrierten und zertifizierten Partnern für Kundendemos oder zum Bewerten von Funktionen bereitgestellt.

Channel Marketing Manager

Nach dem Ausarbeiten eines gemeinsamen Geschäftsplans sind zertifizierte Partner berechtigt, sich mit der Bitte um Unterstützung zur schnelleren Neukundenakquisition an Channel Marketing Manager von Dreamcom zu wenden. Die Channel Marketing Manager von Dreamcom unterstützen Sie bei der Angebotserstellung und bei Ihrem Endkunden.

Support für Veranstaltungen

Wir unterstützen zertifizierte Partner mit dem Ziel, gemeinsame Veranstaltungen so erfolgreich wie möglich zu gestalten. Wir können jedoch im Voraus keine bestimmte Supportstufe garantieren. Unsere Supportstufe richtet sich vielmehr danach, wie weit Sie selbst in eine Veranstaltung investieren und nach den Anforderungen unseres gemeinsamen Geschäftsplans.

3.5 VERTRIEBSVORTEILE

Vertriebsvorteile sollen Sie als registrierter oder zertifizierter Partner bei Erschließen neuer Geschäftschancen unterstützen.

Projektanmeldung

Als Partner bieten wir Ihnen die Möglichkeit potentielle Projekte zu registrieren, um sicherzustellen, dass Sie über ausreichend Ressourcen und Support für einen Geschäftsabschluss verfügen. Sie können Projekte auf dem Partner Portal im Abschnitt „Projektanmeldung“ (Transaktionsregistrierung) registrieren und, in Bezug auf Projektpreise, schützen lassen.

Technische Angebotsprüfung

Bei umfangreichen Geschäften können Partner dem Kunden unterbreitete Angebote von einem technischen Kundenbetreuer bei Dreamcom überprüfen lassen, um die richtige Funktionalität und Interoperabilität sicherzustellen.

Sonderpreise

Sie erhalten die Genehmigung für Sonderpreisanträge online oder von Ihrem Channel Account Manager. Die Vorgehensweise bei Sonderangeboten ist auf dem Partner Portal im Abschnitt „Projektanmeldung“ (Transaktionsregistrierung) erläutert, die hierfür maßgeblich sind.

Services

- Entwicklung von Software-Images
- Wartung von Software-Images
- Laden von Software-Images
- Tools zur Image-Wiederherstellung
- Installation von Softwareanwendungen
- Konfigurieren der BIOS-Einstellungen
- Definierte BIOS- und Firmware-Versionen
- Optionale Adapter in spezifischen Steckplätzen
- Keine Abweichung von ausgewählten Hardware-Komponenten
- Programm zum Austausch von Komponenten

KAPITEL 3: PROGRAMMVORTEILE

Sicherheit (optional)

- Vorinstallierte Antiviren-Software
- Vorinstallierter Software-Agent für Diebstahlschutz
- Vorinstallierte Bestandsverwaltungs-Software
- System-Sicherheitsschlösser
- Wechselfestplatten
- Standardmäßige Bestandskennung
- Asset Reporting
- Bestandsberichte
- Kundenspezifische Bestandskennung
- Bestandskennung im BIOS
- Sicherheits-System-kennung
- Bestandskennung auf der Verpackung

Optimierung von System und Logistik (optional)

- Individuelle Festplattenpartitionierung
- Hochleistungs-Grafikkarten
- Benutzerdefinierte BIOS-Einstellungen
- Benutzerdefinierte RAID-Lösungen
- Weitere Lieferkomponenten
- Overpack

Channel Account Manager

Registrierte und zertifizierte Partner arbeiten mit einem Channel Account Manager (CAM) zusammen, der mit der Beziehungsförderung betraut ist. Der Dreamcom CAM ist Ihr interner Ansprechpartner bei Dreamcom, unterstützt Sie bei gemeinsamen Initiativen und stellt sicher, dass unsere gemeinsamen Ziele realisiert werden.

3.6 SUPPORTVORTEILE

Die Supportvorteile für Lösungspartner von Dreamcom zielen darauf ab, Ihnen den Zugriff auf die erprobten Kundendienst- und Logistikfunktionen von Dreamcom zu ermöglichen. Wir sind fest davon überzeugt, dass Sie Ihren Kunden auf diese Weise über die gesamte Produktlebensdauer hinweg einen flexibleren und kostengünstigeren Kundendienst anbieten können.

Support vor und während der Verkaufsphase

- Zugriff auf technische Ressourcen: Zertifizierte Partner können über ihren Channel Account Manager mit Technical Account Managern Kontakt aufnehmen.
- Zugriff auf Service-Ressourcen: Zertifizierte Partner können über ihren Channel Account Manager mit Service Account Managern von Dreamcom Kontakt aufnehmen.

Kundensupport

- Partner haben Anrecht auf telefonischen Kundendienst, der sie bei der Kundenpflege, bei Bestellungen und bei Lieferungen berät.

White Papers und externe Präsentationen

Wir stellen für unsere zertifizierten Partner technische White Papers und Präsentationen für die interne Verwendung mit Kunden zur Verfügung.

KAPITEL 4: PROGRAMMBEITRITT

4.1 ANMELDUNG

Um sich anmelden zu können, müssen Sie die Programmanforderungen für die gewünschte Partnerschaftsstufe erfüllen, die Registrierung und das Partnerprofil online ausfüllen und die im Dreamcom Partnervertrag genannten allgemeinen Geschäftsbedingungen akzeptieren. Das Dreamcom Partner Programm Office prüft Ihre Anmeldung und bestätigt Ihnen bei Akzeptanz die Partnerschaftsstufe Ihres Unternehmens. Wir sind bemüht, alle Anmeldungen schnellstmöglich zu prüfen, können jedoch keinerlei Zusicherungen machen, da die Bearbeitungszeit je nach Anzahl der eingehenden Anmeldungen variieren kann. Nach dem Beitritt zum Programm sind Sie berechtigt, die für Ihre Partnerschaftsstufe geltenden Vorteile in Anspruch zu nehmen.

4.2 MITGLIEDSCHAFTSDAUER

Die Teilnahme am Dreamcom Partner-Programm ist zunächst bis zum Ende des laufenden Kalenderjahres beschränkt. Zum Jahresablauf müssen Sie Ihre Mitgliedschaft jeweils um 12 Monate verlängern.

4.3 VERLÄNGERUNG

Wenn Sie Ihre Mitgliedschaft verlängern möchten, müssen Sie einfach nur Ihr Online-Partnerprofil aktualisieren. Das Partner Programm Office prüft anschließend Ihr Partnerprofil und Ihre Geschäftsdaten. Falls eine Änderung Ihrer Partnerschaftsstufe erforderlich ist, benachrichtigen wir Sie entsprechend.

4.4 KÜNDIGUNG

Falls Sie Ihre Mitgliedschaft nicht verlängern, endet unsere Partnerschaft automatisch am Ende eines Kalenderjahres. Wir behalten uns (zusätzlich zu den im Dreamcom Partnervertrag aufgeführten Gründen) das Recht vor, die Partnerschaft unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von 30 Tagen zu beenden oder die Partnerschaftsstufe zu ändern, falls Sie keinerlei Geschäfte mehr tätigen oder Ihren Geschäftsbetrieb anderweitig einstellen, oder Sie gegen die im Dreamcom Partnervertrag oder im vorliegenden Handbuch genannten Bestimmungen verstoßen und diesen Verstoß nicht innerhalb von 30 Tagen ab schriftlicher Benachrichtigung beheben.

Bitte beachten Sie, dass die vorsätzliche Angabe falscher Informationen mit dem Ziel, Zugriff auf Vorteile, Werbeangebote oder Sonderpreise zu erhalten, als Verstoß gegen den Partnervertrag behandelt werden kann. Falls ein Partner bei Dreamcom falsche Angaben macht, um einen niedrigeren Preis als den Preis zu erhalten, zu dem er berechtigt wäre, behält sich Dreamcom das Recht vor, dem Partner die Preisdifferenz in Rechnung zu stellen. Dreamcom behält sich weiterhin das Recht vor, Partnern die Kosten für Vorteile in Rechnung zu stellen, die unberechtigterweise in Anspruch genommen wurden. Rechnungen dieser Art sind bei Erhalt zur Zahlung fällig. Außerdem können auf Basis dieser Rechnungen, die eine legitime Forderung von Dreamcom an den Partner darstellen, Verzugszinsen berechnet oder ausstehende Beträge über das gerichtliche Mahnverfahren eingefordert werden.

Die Partnerschaft kann auch von Dreamcom ohne Vorankündigung beendet werden, falls ein Partner die Ausfuhrbestimmungen verletzt, zahlungsunfähig wird oder Konkurs bzw. Zwangsverwaltung anmeldet, einen Treuhandvertrag oder Gläubigervertrag abschließt, eine einvernehmliche Regelung oder ähnliche Abreden eingeht oder falls ein Verfahren gegen einen Partner anhängig wird.