

# InBetween Partnerprogramm

Version 2.3, Stand Juli 2009



InBetween Deutschland GmbH  
Friedrichstraße 39  
D-70174 Stuttgart

[info@inbetween.de](mailto:info@inbetween.de)  
[www.inbetween.de](http://www.inbetween.de)

© 2009 InBetween Deutschland GmbH

#### Copyright-Information

Copyright © 2009 InBetween Deutschland GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Es ist ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung der InBetween Deutschland GmbH nicht erlaubt, Teile dieser Dokumentation zu vervielfältigen oder in irgendeiner Form oder irgendeiner Weise zu übertragen.

#### Markeninformation

InBetween ist eine eingetragene Marke der InBetween Holding AG. Alle Rechte vorbehalten. Alle anderen Marken und eingetragenen Marken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber.

**Inhalt des Partnerprogramms**

1.	Ziel des Partnerprogramms.....	4
2.	Struktur des Programms .....	5
2.1	Partnerkategorien .....	5
2.2	Kooperationsvereinbarung.....	5
2.3	Partneragreement .....	5
2.3.1	InBetween Business Partner .....	6
2.3.2	VAR/OEM-Partner .....	8
2.4	Differenzierung Business Partner und Premium Partner .....	9
2.4.1	Vorteile für Premium Partner .....	9
2.5	Komponenten der Basisdokumentation für Partner .....	10
2.5.1	Handbuch und Handout Basisschulung.....	10
2.5.2	Kundenschulung durch die Partner.....	10
2.5.3	Standardshowcase .....	10
2.5.4	Standard-Projektvorgehen .....	10
2.5.5	Angebotsvorlage / Kalkulation.....	11
2.5.6	Marketing-Material .....	11
3.	Konditionen für Partner .....	12
3.1	Provisionen auf Dienstleistungen und Lizenzen .....	12
3.2	Projektverantwortung und -leitung .....	12

## 1. Ziel des Partnerprogramms

InBetween verfolgt das Ziel weltweit der marktführende Hersteller und Vermittler von Standardsoftware für die automatisierte Erstellung von Medienformaten zu werden.

Unsere Partner definieren wir als Anbieter von Dienstleistungen, welche sich auf Beratung, Projektunterstützung und Produktion im Bereich Crossmedia publishing konzentrieren oder Anbieter und Hersteller von Software, die ihre Produkte um Ausgabefunktionen erweitern wollen.

Unsere Partner setzen dazu InBetween als einen Bestandteil des eigenen Angebots ein.

Im Rahmen einer Kooperationsvereinbarung streben InBetween und die Partner eine enge partnerschaftliche Zusammenarbeit an. Hierbei wird InBetween das Leistungsangebot des Partners aktiv vermarkten und den Partner dabei unterstützen, jeweils aktuelles Know-how rund um das Produktportfolio der InBetween und die Thematik database publishing zu erwerben. Im Gegenzug wird der Partner Leistungen rund um das Produktportfolio der InBetween im Rahmen der Zusammenarbeit mit InBetween anbieten.

## 2. Struktur des Programms

### 2.1 Partnerkategorien

Mit unserem Partnerprogramm adressieren wir zwei unterschiedliche Unternehmensgruppen: Zum einen Medienunternehmen aus dem Bereich Medienproduktion und -kreation, die mit InBetween Teile ihrer für Kunden erbrachten Leistungen automatisieren und effektiver betreiben wollen.

Zum anderen richtet sich das Programm an Softwareanbieter und -hersteller, die die eigenen Produkte mittels InBetween Modulen um Publishingfunktionalität erweitern möchten.

Analog gliedert sich das InBetween Partnerprogramm in zwei unterschiedliche Kategorien der Partnerschaft: Die eher dienstleistungsorientierten Business Partner und VAR/OEM-Partner aus dem Softwarebereich.

### 2.2 Kooperationsvereinbarung

Den Rahmen für die Zusammenarbeit regelt eine Kooperationsvereinbarung, die die in diesem Programm beschriebenen Leistungen und Anforderungen in einen verbindlichen Rahmen fasst.

Diese Vereinbarung wird für die Business Partner mit der jeweiligen Landesgesellschaft geschlossen, mit der in enger Kooperation gearbeitet wird.

Bei den VAR/OEM-Partnern kommt ergänzend die InBetween Holding dazu, die im Rahmen der Entwicklung zum reinen OEM-Partner die Kooperation vollständig übernimmt, um z.B. die Internationalisierung von OEM-Partnern über den Wirkungsbereich der Landesgesellschaft hinaus zu unterstützen.

### 2.3 Partneragreement

Neben der allgemein gültigen und für alle Partner im Wesentlichen gleichen Kooperations- bzw. OEM-Vereinbarung, wird mit Beginn der Partnerschaft ein Agreement getroffen, das formlos die gegenseitigen Erwartungen und vereinbarten Schritte zusammenfasst. Dieses Agreement dient als operativer Leitfaden zur Umsetzung der Partnerschaft und wird in der Regel von den jeweiligen Geschäftsleitungen verhandelt und in schriftlicher Form dokumentiert und im Rahmen halbjährlichen Termine mit dem Partnermanagement aktualisiert.

Im Rahmen dieses Agreement wird z.B. auch der Umgang mit anderen Softwarelösungen im Bereich Database Publishing geregelt, der durch die InBetween Partnerschaft keinesfalls ausgeschlossen wird. Weitere Bausteine können gemeinsame Veranstaltungen sowie Marketing- und Vertriebsaktivitäten sein.

## 2.3.1 InBetween Business Partner

### 2.3.1.1 Definition

Unternehmen, die InBetween Servertechnologie als Bestandteil für ein Dienstleistungsangebot einsetzen.

Die Zahl der Business Partner ist auf 20 Unternehmen begrenzt, um einerseits die aus der Kooperation resultierenden Vorteile nicht zu verwässern aber andererseits für unsere Kunden einen flächendeckenden Service realisieren zu können. Dazu zählen nicht VAR/OEM- Partner mit ergänzendem Business Partner Vertrag, oder Anbieter aus Nischensegmenten, die die Geschäftsfelder der Businesspartner nicht beeinträchtigen.

Business Partner bieten neben der eigenen Dienstleistung und Lösungen Dritter auch InBetween Lizenzen an.

Die Gewinnung und Betreuung von Business Partnern erfolgt durch die jeweilige InBetween Landesgesellschaft und deren Partnermanagement. Vertragspartner dieser Gruppe ist die jeweilige Landesgesellschaft.

### 2.3.1.2 Leistungen für Business Partner

- Adresse und ausführliches Profil des Partners auf InBetween.de, direkter Link auf eigene Website, Mailkontakt des Ansprechpartners, direkter Link auf Referenzprojekte
- Gemeinsame kooperative Auftritte bei Seminaren, Messen und Veranstaltungen unter Kostenteilung
- Projektsupport durch InBetween Professional-Service, auch im Namen des Partners
- Überlassung qualifizierter Leads.
- Projektüberlassung nach Machbarkeitsstudien
- Resellerkonditionen auf das gesamte InBetween Portfolio
- Bei Verkauf einer InBetween Lizenz an den Endkunden liefert InBetween kostenfrei für die Lizenz des Partners ein Server-Mandant für dieses Kundenprojekt mitgeliefert
- Tipp-Provision auf vermittelte Lizenzen
- Zugang zum Partner-Bereich unter [www.inbetween.de](http://www.inbetween.de)
- Zugang zu Betaversionen

### 2.3.1.3 Qualifikation und Kosten

- Der Partner verfügt über den aktuellen Major Release Stand InBetween Professional mit gültigem Wartungsvertrag. Hier steht neben dem direkten Kauf der Lizenz auch die Möglichkeit der Miete der Software zur Verfügung.

- Der Partner qualifiziert mindestens zwei Mitarbeiter durch eine Basisschulung, sofern noch kein InBetween Know-how vorhanden ist
- InBetween darf Referenzen unter Nennung des Partners nutzen, sofern eine Freigabe von Seiten des Kunden und des Partners vorliegt
- Jährliche Basisgebühr 1.500 € zzgl. möglicher Optionen

#### **2.3.1.4 Vorteile und Nutzen für den Business Partner**

- Kompetenz durch InBetween geprüft und belegt
- Steigerung der Marktpräsenz bei relevanten Leads über Profil auf InBetween.de
- Umfangreiches Leistungspaket bis hin zur Lead- und Projektüberlassung ohne Provisionsansprüche der InBetween gegenüber dem Partner
- Agenturen: Über InBetween gelingt eine effektive Abgrenzung gegen das stärker werdende Segment der „Kellergrafiker“ und Freelancer, deren Qualität durch die Freisetzung von Spitzenkräften aus den Netzwerkagenturen immer ernstzunehmender wird. Für diese Wettbewerber ist die Einstiegshürde in die effektive Nutzung der InBetween-Produkte zu hoch
- Mediendienstleister: Der Einsatz von InBetween Server ermöglicht rationelleres Arbeiten innerhalb der eigenen Produktion, da nicht multiplizierbare, kundenindividuelle Bastellösungen durch Standardsoftware abgelöst werden. Ergänzende Angebote wie der Webclient und Bundles mit anderen Spitzenlösungen verstärken diesen Effekt.
- Möglichkeit, Ressourcen und Know-how on-demand zu beziehen, besonders im Bereich Datenstrukturanalyse und Lösungen mit InBetween im Grenzbereich
- Durch die Steigerung der Effizienz bei der Medienproduktion mit InBetween kann dem allgemeinen Preisdruck im Markt und Wettbewerbern, die zu Dumpingpreisen arbeiten, sicher begegnet werden.
- Finanzierungsbeitrag zum Vertrieb durch Margen auf vermittelte Lizenzen

## 2.3.2 VAR/OEM-Partner

### 2.3.2.1 Definition

Softwareunternehmen oder große Systemhäuser, welche InBetween in Verbindung mit eigenen Lösungen vertreiben. Ziel der VAR/OEM-Partner ist es, die eigene Lösung um spezialisierte Publishing-Funktionalität zu ergänzen, ohne ein eigenes Invest in die Entwicklung in diesem Bereich tätigen zu müssen.

Je nach Grad und Tiefe der Integration wird in der Regel zunächst der Status des Value Added Reseller (VAR) vergeben, der dann im Rahmen der Partnerschaft und weiterer Schritte zur Nutzung von InBetween bis hin zur Verwendung als eigenes Modul zum OEM-Partner ausgebaut werden kann.

Der Vertrieb erfolgt entweder unter dem Markennamen InBetween und den exakten Bezeichnungen gemäß InBetween Preisliste, oder als Eigenmarke mit dem Bezug zu „powered by InBetween®“ oder als White-Label-Produkt.

OEM-Partner können optional zusätzlich den Status eines Business-Partners erhalten, wenn diese eigene Projekte abwickeln. Der Ausschluss von Wettbewerbern im Rahmen des Business Partner Vertrages ist dann jedoch nicht möglich.

OEM-Partner können das OEM-Bundle auch über ihr eigenes Partnernetzwerk vertreiben und hier entsprechende Konditionen einräumen. Nicht zulässig dagegen ist der Vertrieb von InBetween standalone Lösungen über das eigene Partnernetzwerk.

Die InBetween OEM-Partner werden durch den OEM-Vertrieb der InBetween gewonnen und betreut. Vertragspartner ist neben der Landesgesellschaft zusätzlich die InBetween Holding AG.

## 2.4 Differenzierung Business Partner und Premium Partner

Auf Basis folgender Faktoren stuft InBetween einen Business Partner als Premium Partner ein:

- Aktiver Vertrieb von InBetween Lizenzen
  - Mehr als zwölf **qualifizierte** Endkunden-Angebote mit InBetween Lizenzen pro Jahr (Keine Orientierungsangebote oder Budgetinformationen).
  - Mehr als 300.000 € Angebotssumme der gemeldeten Angebote pro Jahr
- Mindestens eine Endkunden Case-Study pro Jahr
- Herausragende Projektkompetenz in Branchen und/oder Technologien
- Eigene Marketing-Aktivitäten mit Bezug auf InBetween

### 2.4.1 Vorteile für Premium Partner

- Aktive Empfehlung an OEM-Partner zur Umsetzung komplexer Projekte, sowie als Partner für Know-how Übertragung
- direkte Zusammenarbeit mit 3rd level Support und Entwicklung
- regelmäßige direkte Abstimmung mit dem Produktmanagement der InBetween
- Nutzung vergünstigter Projektunterstützung durch Spezialisten der Entwicklungsabteilung
- Erweiterter Zugriff auf internes Schulungs- und Beratungsmaterial der InBetween Deutschland GmbH
- Erweiterte und bevorzugte Betreuung durch das Partnermanagement

## 2.5 Komponenten der Basisdokumentation für Partner

Als Bestandteil der Qualifizierung der Partner ist neben den Schulungen der Bereich der Dokumentation wesentlicher Faktor für die Qualität des Partnernetzwerks. Dabei geht es neben der Dokumentation zur Anwendung der InBetween Module selbst auch um Prozesswissen und Methodenkompetenz im Projektgeschäft mit InBetween.

Dazu stehen die folgenden Unterlagen und Daten für die Partner zur Verfügung. Auf Anfrage können diese Dokumente bis auf das Handbuch auch mit dem eigenen Corporate Design genutzt werden.

### 2.5.1 Handbuch und Handout Basisschulung

Der normale Einstieg in InBetween dient auch nach der Schulung zur Auffrischung oder für weitere Mitarbeiter zum Selbststudium. Das umfangreiche Handbuch bietet auch in der laufenden Arbeit mit InBetween immer wieder konkrete Hilfe.

### 2.5.2 Kundens Schulung durch die Partner

Der Partner wird bei Buchung dieser Option mit professionellen Schulungsunterlagen, Prozessbeschreibungen und Zertifikaten zur Durchführung von Kundens Schulungen ausgestattet. Die so erworbene Berechtigung, Kunden zu schulen wird auf der Website gesondert ausgewiesen und als zusätzliche Qualifikation hervorgehoben.

Dieses Modul ist gegen Aufpreis von 1.500 Euro / Jahr verfügbar, die Qualifizierung der Trainer erfolgt nach Aufwand.

Partner, die dieses Modul nicht gebucht haben, verpflichten sich, keine Schulungen ohne vorherige Abstimmung und Freigabe durch InBetween abzuhalten, ausgenommen sind natürlich Schulungen im Rahmen selbst erstellter Projekte.

### 2.5.3 Standardshowcase

Ein Beispielprojekt stellt mit verschiedenen Anwendungsgebieten anschaulich die Möglichkeiten mit InBetween als Best-Practice Ansatz dar.

Das Standardprojekt wird mit eigenem Projektkenntnissen und von Partnern Beigetragenem Ansätzen erweitert und aktualisiert. Dabei wird die Qualität und konzeptionelle Richtigkeit geprüft und optimiert, Datenumfang und Komplexität soweit erforderlich reduziert sowie die Daten erforderlichenfalls abstrahiert.

Dieses dokumentierte Beispielprojekt steht für Business Partner im geschlossenen Bereich der Website zur Verfügung.

### 2.5.4 Standard-Projektvorgehen

Wie baut sich ein InBetween Projekt sinnvoll auf? Ausgehend von bestimmten Standardszenarien (Katalog wird neu gestaltet, Katalog Layout bleibt – soll aber

automatisiert werden, usw.) wird der Projektablauf und die Kernpunkte der einzelnen Projektschritte beschrieben.

### **2.5.5 Angebotsvorlage / Kalkulation**

Die Produktion mit InBetween unterscheidet sich in wesentlichen Punkten von der manuellen Arbeitsweise, die bislang auch Grundlage der bekannten und für diesen Prozess bewährten Kalkulationsbasis war.

InBetween liefert Informationen zum Projektablauf mit Budgetempfehlungen für die Implementierung, basierend auf jahrelanger Projekterfahrung.

### **2.5.6 Marketing-Material**

Der Partner wird mit Logos, Bildern, Texten, Release Planungen usw. per Website versorgt.

Gedruckte Produktunterlagen werden zum Selbstkostenpreis zur Verfügung gestellt.

### **2.5.7 Referenz-Marketing**

Die InBetween bietet als Partner-Service die Erstellung einer Case Study für realisierte Kundenprojekte und optional auch die Vermarktung als Projektbericht in Fachmedien an. Der Partner stellt dafür die dafür notwendigen Materialien zur Verfügung. Der Partner-Service ist im Flyer „Case Study“ detailliert beschrieben.

### **3. Konditionen für Partner**

#### **3.1 Provisionen auf Dienstleistungen und Lizenzen**

Die Konditionen richten sich für den Bereich der Software Lizenzen nach der jeweils aktuellen Preisliste, für Dienstleistungen gilt analog die gültige Preisliste für Dienstleistungen.

Rabatte auf Lizenzen setzen die Meldung des jeweiligen Leads voraus, um kritische Situationen durch Überschneidungen mit anderen Partnern zu vermeiden. InBetween gewährt Leadschutz in der Form, dass dem zuerst meldenden Partner die volle Unterstützung zur Verfügung steht, nachfolgenden Partnern dann nur noch eingeschränkte. Eine Auslieferung von Lizenzen an konkurrierende Partner wird davon aber nicht berührt.

Erfolgt der Vertrieb der Lizenzen und Dienstleistungen unter Inanspruchnahme kostenfreier Vertriebsunterstützung der InBetween (Joint Sales Aktivitäten), so wird die Lizenzprovision nach Absprache schrittweise reduziert.

Vermittelt InBetween einen kaufbereiten Kunden an einen Partner (Präsentation durchgeführt, Lizenzen angeboten und Interesse schriftlich geäußert), so wird keine Provision auf den Lizenzumsatz mit diesem Kunden gewährt. Dies gilt auch dann, wenn der Partner Art und Umfang der angebotenen Dienstleistungen noch mit dem Kunden detailliert abstimmen muss. Der Partner kann im Gegenzug eigene Dienstleistungen frei im Rahmen dieses Vertrages anbieten, ohne dass hierfür eine Provision an InBetween gezahlt wird.

Erfolgt der Vertrieb von InBetween Lizenzen und Dienstleistungen unter Inanspruchnahme kostenloser Vertriebsunterstützung der InBetween, so wird soweit nicht anders vereinbart davon ausgegangen, dass InBetween im Konsortium anbieten wird. Jeder Partner bietet dann seine eigenen Lizenzen und Dienstleistungen an, ohne dass eine Provision gezahlt wird.

#### **3.2 Projektverantwortung und -leitung**

InBetween wir eine Projektteil- oder Gesamtverantwortung nur dann übernehmen, wenn dies vom Partner gewünscht wird. Voraussetzung dazu ist die vorherige Abstimmung und Budgetierung der Projektmanagementleistungen.