Technik fürs Leben

BOSCH

Vorteile für Systemintegratoren

Vertriebsunterstützung	Beschreibung	Silber	Gold	Platin	Diamant	Fußnote(n)
Konditionen – Standardrabatt	Je höher die Partnerstufe desto besser die Konditionen.	✓	✓ ✓	✓ ✓ ✓	✓ ✓ ✓ ✓	A)
Projektregistrierung und Projektkonditionen	Mit einer frühzeitigen Projektregistrierung sichern Sie sich bestmögliche Unterstützung.	✓	✓	✓	✓	B)
Monatliche Partner Info – Neue Produkte, Tools, Trainings	Profitieren Sie von Bosch IP Video System Designer, Objektiv-, Analytics- oder Speicherplatzrechner für einfache Planung von Videolösungen.	✓	✓	✓	✓	
On Top Discount auf Demoprodukte	Als Partner erhalten Sie extra Rabatt für die Anschaffung von Demoprodukten für Ihren Showroom.	Auf Anfrage	30%	50%	50%	C)
Leihstellung von Demoprodukten bis zu 3 Wochen	Für Termine mit End-Kunden oder Consultants können Sie gern Demoprodukte aus unserem Bestand nutzen.	–	✓	✓	✓	
Weiterleitung von End-Kunden Leads	Sie erhalten von uns Projektanfragen von End-Kunden, welche eine Videolösung von Bosch wünschen.	–	✓	✓	✓	D)
Direkte Betreuung durch Bosch Business Developer	Als Partner erhalten Sie direkte Unterstützung durch unsere Video-Spezialisten.	–	✓	✓	✓	E)
System Design u. Engineering Support	Gerade für komplexe Anforderungen bieten wir Ihnen Unterstützung beim System Design.	–	–	✓	✓	

Marketing-Unterstützung	Beschreibung	Silber	Gold	Platin	Diamant	Fußnote(n)
Nutzung Bosch Logo Video Partner Program	Die Markenlogos des Bosch Video-Partnerprogramms können Sie auf Ihrer Website nutzen.	✓	✓	✓	✓	F)
Eintrag Bosch-Händler-Suche Webseite	Erweitern Sie ihre Reichweite mit einem Eintrag auf unserer Website unter „Bezugsquellen“.	–	✓	✓	✓	G)
Partner Zertifikat	Nutzen Sie das Partner Zertifikat des Video-Partnerprogramms bei End-Kunden.	–	✓	✓	✓	H)
End-Kunden Events in Bosch Experience Center	Freuen Sie sich auf gemeinsame Veranstaltungen in unseren Experience Centern zusammen mit Ihrem End-Kunden.	–	✓	✓	✓	I)
Zugriff auf Marketing-Materialien	Bosch bietet Partnern Marketingbezogene Unterstützung an wie z.B: Solution Flyer, Produktkataloge, Bilder usw..	–	✓	✓	✓	J)

Technischer Support	Beschreibung	Silber	Gold	Platin	Diamant	Fußnote(n)
Zugriff auf Knowledge Database	In unserer Knowledge Database finden Sie viele Antworten zu technischen Fragen.	✓	✓	✓	✓	
Telefon und Email support via 1st Level Hotline	Ihre Anfragen werden durch Support Hotline schnell bearbeitet.	✓	✓	✓	✓	K)
Telefon und Email support via Tech-Support Team Kassel	Ihre Anfragen werden direkt an einen Video-Support-Ingenieur weitergeleitet.	–	✓	✓	✓	L)
Unterstützung vor Ort via Tech-Support Team	Vor Ort Support durch Video-Support-Ingenieur nach vorheriger Terminvereinbarung.	–	Gebühr	Ermäßigt	Ermäßigt	M)
Vorabaustausch – defekte Produkte	Bei technischen Problemen mit unseren Produkten, bieten wir schnellen und kompetenten Vorabaustausch an.	–	✓	✓	✓	N)

Training	Beschreibung	Silber	Gold	Platin	Diamant	Fußnote(n)
Online Schulungen – Bosch Building Technologies Academy	Erweitern Sie Ihre Kenntnisse durch unsere Online Videosystems - Schulungen.	✓	✓	✓	✓	O)
Monatliche Webinare – Bosch Videosysteme	Sichern Sie sich Wissensvorsprung, durch Teilnahme an unseren Webinaren.	✓	✓	✓	✓	
Präsenz Schulungen – Bosch Building Technologies Academy	Die Bosch Building Technologies Academy ermöglicht es Ihnen Ihre Mitarbeiter zu schulen.	Gebühr	Gebühr	Ermäßigt	Ermäßigt	O)

Veranstaltungen	Beschreibung	Silber	Gold	Platin	Diamant	Fußnote(n)
Virtuelle Partner-Veranstaltungen	Bei diesen virtuellen Veranstaltungen erhalten Sie Informationen zu neuen Produkten und Technologien.	✓	✓	✓	✓	P)
VIP-Partner-Veranstaltungen	Auf VIP-Partner-Veranstaltungen präsentieren wir die neuen, innovativen Videolösungen von Bosch.	–	✓	✓	✓	P)

Anforderungen an Systemintegratoren

Anforderungen an Partner	Beschreibung	Silber	Gold	Platin	Diamant	Fußnote(n)
Online Registrierung Partner Program	Für die Teilnahme am Bosch Video Partner Program ist die Online- Registrierung zwingend erforderlich.	✓	✓	✓	✓	Q)
Jährliches Umsatzziel Bosch Videosysteme	Der jährliche Umsatz auf Basis Listenpreis ist maßgebend für die Partnereinstufung.	<50K€	>50K€	>250K€	>750K€	R)
Vertriebsschulungen (min. Anzahl Mitarbeiter)	Für kompetente Beratung einer Bosch Video Lösung ist die Teilnahme an Vertriebsschulungen erforderlich.	Optional	2	4	6	S)
Technische Schulungen (min. Anzahl Techniker)	Für fachgerechte Planung, Installation u. Inbetriebnahme von Bosch Video Lösungen sind techn. Schulungen zwingend erforderlich.	Optional	2	3	4	S)
Gemeinsamer Businessplan	Gemeinsam erarbeiten wir einen Businessplan, um die nächste Partnerstufe zu erreichen.	–	✓	✓	✓	
Austausch Projektpipeline	Mit einer frühzeitigen Projektregistrierung sichern Sie sich bestmögliche Unterstützung.	–	✓	✓	✓	T)
Gemeinsame Referenzen inkl. Veröffentlichung	Bosch unterstützt Sie bei der Vermarktung gemeinsamer Lösungen/Referenzen.	–	–	✓	✓	U)
„Voice of the Customer“ Interview Marktanforderungen	Ihr Input bzgl. Marktentwicklung und Kundenanforderungen ist Bosch sehr wichtig.	–	–	Auf Anfrage	✓	V)

✓ Für Partnerstufe verfügbar; mehrere Häkchen bedeuten eine Steigerung der Vorteile im Vergleich zu anderen Stufen
– Für Partnerstufe nicht verfügbar
* Abhängig von Angebot und Verfügbarkeit des Händlers/der Händlerin

Registrierung

Die Teilnahme am Video Partner Program von Bosch ist kostenfrei. Einfach QRCode scannen und online registrieren. Sie profitieren sofort von allen Vorteilen.

https://www.boschsecurity.com/de/de/partner/vertriebspartner/anmeldung-partnerprogramm

Rechtliche Bedingungen und Konditionen Fußnoten

Fußnote	Geschäftsbedingungen
A)	Bosch gibt für jede Partnerstufe einen empfohlenen Standardrabatt an die autorisierten Distributionspartner weiter. Der tatsächliche Kaufpreis für den Partner wird durch den autorisierten Distributionspartner festgelegt. Bosch garantiert keine Preise und verfolgt nicht Entscheidungen zu Preisnachlässen zwischen Distributionspartner und Partner.
B)	Bosch bietet autorisierten Distributionspartnern zusätzliche Preisnachlässe zur Unterstützung registrierter Projekte an. Projekte müssen über das Partnerportal registriert werden, damit sie für zusätzliche Preisnachlässe berechtigt sind. Alle Preise und Preisnachlässe werden zwischen dem Distributionspartner und dem Partner verhandelt. Bosch garantiert keine Preise und verfolgt nicht Entscheidungen zu Preisnachlässen zwischen Distributionspartner und Partner.
C)	Prinzipiell gelten für neue Kameras (Einführung vor weniger als 12 Monaten) die folgenden empfohlenen Rabatte, die Sie direkt oder bei unserem autorisierten Distributionspartner erhalten. Silber: auf Anfrage Gold: 30 % empfohlener Preisnachlass (2 pro Produktfamilie) Platin: 50 % empfohlener Preisnachlass (4 pro Produktfamilie) Diamant: 50 % empfohlener Preisnachlass (6 pro Produktfamilie) Kameras der Serien MIC und Thermal sind von diesen Standard-Geschäftsbedingungen für Demoprodukte ausgeschlossen.
D)	Bosch behält sich das Recht vor, den Partner zu wählen, der ein Projekt-Lead erhält. Dies umfasst u. a. Leads von Endkunden, Distributionspartnern und Consultants. Bosch entscheidet, welcher Partner den Lead erhält, aus dieser Empfehlung können keine Rechte abgeleitet werden.
E)	Bosch behält sich das Recht vor, den Partner einen eigenen Business Developer zuzuweisen. Aus dieser Leistung können keine Rechte abgeleitet werden.
F)	Die Verwendung der Markenzeichen von Bosch wird nur bei strikter Einhaltung der Markenrichtlinie von Bosch gewährt, die im Bosch Brand Portal zu finden ist. Bosch erteilt aktiven registrierten Partner eine nicht exklusive gebührenfreie Lizenz, die die Nutzung von Urheberrechten, Markenzeichen, Namen und zugehörigen Designs umfasst, die Bosch verwendet und/oder erstellt hat („Markenzeichen von Bosch“), für keinen anderen Zweck als im Zusammenhang mit der Vermarktung und dem Verkauf dieser Produkte. Die Markenzeichen von Bosch, die die Partner verwendet können, werden im Online-Partnerportal verwaltet. Es ist den Partnern untersagt, die Eintragung von Markenzeichen zu beantragen bzw. Markenzeichen einzutragen, die Eigentum von Bosch sind, oder Markenzeichen einzutragen, die mit den Markenzeichen von Bosch verwechselt werden können. Im Rahmen dieses Programm werden keine Rechte an den Markenzeichen von Bosch oder andere Rechte an geistigem Eigentum übertragen. Die Partner dürfen die Markenzeichen von Bosch nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung von Bosch verwenden. Jeglicher Geschäftswert, der sich aus der Verwendung der Markenzeichen von Bosch durch die Partner ergibt, kommt Bosch zugute. Die Partner müssen Bosch darüber informieren, wenn sie Kenntnis von einer Verwendung der Markenzeichen von Bosch erhalten, die möglicherweise gegen die Rechte von Bosch verstoßen.
G)	Mit der Anmeldung zu diesem Programm stimmt der Partner der Veröffentlichung seiner Kontaktdaten auf der Webseite „Bezugsquellen“ zu – https://www.boschsecurity.com/xc/en/where-to-buy/. Dieser Dienst wird kostenlos zur Verfügung gestellt. Der Partner kann die Einwilligung zur Veröffentlichung seiner Daten jederzeit widerrufen, indem er eine E-Mail an connect.EMEApartners@bosch.com sendet.
H)	Solange der Partner im Partnerprogramm registriert ist, bietet Bosch spezifische marketingbezogene Unterstützung. Diese Vorteile werden von Bosch gewährt und können jederzeit nach alleinigem Ermessen von Bosch geändert werden.
I)	Terminreservierungen werden in der Reihenfolge der Anfragen vergeben. Die Reservierungen müssen 30 Tage im Voraus erfolgen mit Angabe von Datum, Uhrzeiten sowie Standort. Experience Center stehen in Eindhoven (NL), Kassel (DE) und München (DE) zur Verfügung.
J)	Solange der Partner im Partnerprogramm registriert ist, bietet Bosch spezifische marketingbezogene Unterstützung. Diese Vorteile werden von Bosch gewährt und können jederzeit nach alleinigem Ermessen von Bosch geändert werden.
K) L)	Zur Identifizierung der Partnerstufe ist eine Kundenverifizierung erforderlich. Der technische Support ist an Arbeitstagen von 8:00 Uhr bis 17:00 Uhr Ortszeit erreichbar.
M)	Der Support gilt nur für das Portfolio von Bosch. Bosch führt die Arbeiten nicht selbst aus, sondern bietet den Systemintegratoren Unterstützung. Die Systemintegratoren sind weiterhin für das Videosystem voll verantwortlich. Bosch hat das Recht, die Supportanfrage abzulehnen. 1. Vor Beginn der Arbeiten müssen technische Informationen bereitgestellt werden. 2. Der Partner ist weiterhin für die Tätigkeiten während dieser Arbeiten verantwortlich.

Fußnote	Geschäftsbedingungen
N)	Mit der Bewerbung für das Programm stimmt der Partner der Teilnahme am Vorabaustausch zu. Im Rahmen des Vorabaustausches kann der Partner einen Ersatz für ein defektes Produkt erhalten, bevor das defekte Produkt Bosch vorliegt. Die Rücksendung des defekten Produktes muss spätestens 10 Tage nach Erhalt des Ersatzprodukts durch den Partner erfolgen. Wird das defekte Produkt nicht innerhalb des angegebenen Zeitraums zurückgesendet, wird das Produkt zum Listenpreis (REUP) in Rechnung gestellt. Bevor ein Vorabaustausch veranlasst wird, muss ein Fragebogen beantwortet werden. Damit wird überprüft, ob das Produkt tatsächlich defekt ist und ein Fehler bei der Installation/Inbetriebnahme ausgeschlossen werden kann.
O)	Ein Teil der angebotenen Schulungen ist Voraussetzung für das Erreichen einer höheren Partnerstufe. In der Bosch Online-Academy stehen viele Schulungen zur Verfügung, es können jedoch auch private Schulungen gegen eine feste Gebühr gebucht werden. Schulungen mit einem Personaltrainer werden dem Partner direkt in Rechnung gestellt. Platin: 10 % Rabatt auf die Standard-Schulungsgebühren Diamant: 20 % Rabatt auf die Standard-Schulungsgebühren
P)	Bosch organisiert verschiedene Veranstaltungen und Treffen für die unterschiedlichen Partnerstufen. Für diese Veranstaltungen und Treffen gelten jeweils spezielle Regeln und Bedingungen, die gesondert mit den Einladungen mitgeteilt werden.
Q)	Erst nach Akzeptieren der Geschäftsbedingungen über das Online-Formular wird der potenzielle Partner angenommen und kann auf die Vorteile zugreifen.
R)	Die Videoprodukte von Bosch müssen direkt von Bosch oder über einen der autorisierten Distributionspartner von Bosch erworben werden. Das Umsatzvolumen des Partners wird auf Basis Listenpreis ermittelt und dient zur Klassifizierung der Partnerstufen.
S)	Alle Partner der Stufen Gold und höher sind verpflichtet, den entsprechenden Schulungsplan einzuhalten. Der Schulungsplan für die Partnerstufe besteht aus einer Auswahl an Vertriebs- und technischen Schulungen zu den Videosystemen von Bosch. Jede Partnerstufe erfordert eine Mindestanzahl von Personen, die durch Schulungen zu Vertriebs- oder technischen Fachkräften für die Produkte von Bosch qualifiziert wurden. Eine Person kann sowohl Vertriebs- als auch technische Fachkraft sein, zählt dann jedoch als eine Person (nicht als zwei Personen). Die Zertifikate zum Schulungsabschluss werden den Mitarbeitern und nicht dem Unternehmen ausgestellt. Wenn Mitarbeiter das Unternehmen verlassen, bleiben diese im Besitz des Zertifikats und das Unternehmen muss weitere Personen schulen. Nach Erreichen einer Partnerstufe hat der Partner 6 Monate Zeit, um ausreichend Mitarbeiter für die entsprechende Partnerstufe zu schulen.
T)	Zum Aufrechterhalten des Status als Partner fordert Bosch Informationen zur Projektpipeline an, um diese gemeinsam zu erörtern. Die Bereitstellung dieser Informationen ist obligatorisch. Wenn Sie dieser Anforderung wiederholt, nicht nachkommen, werden sie möglicherweise auf eine niedrigere Partnerstufe herabgestuft.
U)	Bosch wird Referenzen zur gemeinsamen Vermarktung von den Partnern anfordern. Aus dieser Anforderung können keine Rechte abgeleitet werden.
V)	Bosch wird ausgewählte Partner zu „Voice of the Customer“ - Sitzungen einladen. Die Termine für diese Sitzungen werden mindestens einen Monat im Voraus mit dem Partner festgelegt.

© Bosch Security Systems BV, 2023
Änderungen vorbehalten