

Vereisten voor het Symantec™ Partner Program Europa, het Midden-Oosten en Afrika—maart 2008

Symantec Partner Program—Europa, het Midden-Oosten en Afrika (EMEA) Aanvulling op de vereisten, die in de Partnerprogrammagids staan voor EMEA Channel Reseller Partners

Deze EMEA-aanvulling op de Partnerprogrammagids ("Aanvulling") geldt voor EMEA Channel Reseller Partners en is een bijgewerkte versie van de Partnerprogrammagids voor het Symantec Partner Program ("SPP") voor deze regio.

Alle nieuwe partners treden toe tot het Symantec Partner Program op het niveau van **Registered Partner**. Om een Registered Partner te kunnen worden, moeten partners het aanvraagformulier invullen dat te vinden is op de Symantec-website op www.symantec.com/partners/index.jsp. Nieuwe partners wordt ook gevraagd akkoord te gaan met de online deelnamevoorwaarden van het Symantec Partner Program.

EMEA-partners kunnen op een hoger niveau van het Symantec Partner Program komen door aan de vereisten te voldoen die in onderstaande matrix worden vermeld. Naast deze vereisten wordt partners gevraagd de procedures te volgen die worden vermeld in deze Aanvulling op de partnerprogrammagids. Dit geldt ook voor andere procedures die mogelijk door Symantec worden gepubliceerd.

Details van de vereisten

Doorlopen van het aanvraagproces

Op de website van Symantec (www.symantec.com/partners/index.jsp) staat een aanvraagformulier dat door alle partners moet worden ingevuld. Deze aanvraag wordt door Symantec gecontroleerd en goedgekeurd

(bestaande partners hoeven geen aanvraag in te dienen). Nieuwe partners moeten ook akkoord gaan met de voorwaarden voor deelname aan het Symantec Partner Program.

Minimumomzetdoelstellingen

Partners moeten voldoen aan de jaarlijkse minimale verkoopdoelstellingen voor Symantec-producten en -services, zoals getoond in onderstaande Vereistenmatrix. Wanneer partners in de loop van het prestatiejaar tot het partnerprogramma toetreden, wordt deze jaarlijkse doelstelling omgerekend naar de resterende periode. Het prestatiejaar begint in april en eindigt eind maart. Hiermee loopt het gelijk met het fiscale jaar van Symantec. De partnerstatus wordt regelmatig opnieuw bekeken en de omzet wordt berekend als de totale netto-omzet voor Symantec voor alle partnertransacties op het gebied van licenties, ondersteuning en consultancy (voor zowel beveiliging als beschikbaarheid).

- **Omzetdoelstellingen en kortingsprogramma's**—voor het bereiken en behouden van het niveau van EMEA Channel Reseller moet worden voldaan aan de Minimumomzetdoelstellingen. Deze definitie verandert niets aan het afzonderlijke recht of de afzonderlijke voorwaarden of berekeningen van een EMEA-partner voor bestaande kortingsprogramma's op het gebied van beveiliging en beschikbaarheid. Tot nadere aankondiging door Symantec blijven de bestaande, afzonderlijke kortingsprogramma's voor beveiliging en beschikbaarheid in ongewijzigde vorm bestaan, onder hun bestaande definities en voorwaarden.

Symantec Partner Program—Channel Reseller Partners (EMEA)

Vereisten voor EMEA per 1 maart 2008		Platinum	Gold	Silver Corporate Reseller	Silver	Registered
Invullen van het aanvraagformulier voor het Symantec Partner Program en geaccepteerd worden als deelnemer van het programma		•	•	•	•	•
Geaccrediteerd/gecertificeerd verkooppersoneel (SSE of geldige bestaande verkoopcertificeringen)	A-landen ¹ B-landen C-landen	5 of meer 4 of meer 3 of meer	4 3 2	4 3 2	3 2 1	
Geaccrediteerd/gecertificeerd technisch personeel (STS of geldige bestaande verkoopcertificeringen)	A-landen ¹ B-landen C-landen	4 of meer 3 of meer 2 of meer	3 2 1	0 0 0	1 1 1	
Bedrijfsplan voor zes maanden		•	•	•		
Bedrijfsherziening per zes maanden		•				
Actieve ondersteuning van marketingactiviteiten van Symantec, bijvoorbeeld: invullen van partnerprofiel, sites met klantreferenties		•	•	•	•	
Een bepaalde minimumomzet behalen	A-landen ¹ B-landen C-landen	\$2M+ \$1M+ \$500K+	\$500K–\$2M \$100K–\$1M \$100K–\$500K	\$500K–\$2M \$100K–\$1M \$100K–\$500K	\$20K–\$500K \$20K–\$100K \$20K–\$100K	
Maandelijks rapportage volgens instructies van de Symantec Account Manager		•	•	•	• ²	

¹ **A-landen:** Verenigd Koninkrijk en Zuid-Afrika **B-landen:** Nederland, Frankrijk, Duitsland, Italië, Ierland, Saoedi-Arabië en Verenigde Arabische Emiraten **C-landen:** De rest van EMEA.

² Alleen Silver-partners met een Symantec Partner Account Manager dienen het formulier in te vullen.

Vereisten voor het Symantec Partner Program Europa, het Midden-Oosten en Afrika—maart 2008

Accreditatie/certificering verkoop/technisch—Minimumaantal technische medewerkers

Het behalen van een minimumaantal verkooptrainingsmodules en beoordelingen door verkoopvertegenwoordigers bij de partner. Hierdoor krijgen zij uitstekende kennis van de producten, oplossingen en strategie van Symantec en kunnen zij deze met succes aan onze gezamenlijke klanten overbrengen.

Engineers bij de partner dienen een minimumaantal technische accreditaties/certificeringen te behalen, zodat technisch personeel aanwezig is om te assisteren bij de evaluatie en installatie van technische producten van Symantec. De vereisten voor verkoopmedewerkers en technische medewerkers zijn afhankelijk van het niveau van de partner in het programma. Symantec voegt elk kwartaal aanvullende verkooptrainingen en technische trainingmodules toe. Een actuele lijst van beschikbare modules is te vinden op PartnerNet.

Alle trainingen tellen mee voor het verkrijgen van een hoger niveau in het Symantec Partner Program.

Actieve ondersteuning van Symantec-marketingactiviteiten

Voor het genereren van kansen en bewustwording op de markt vragen wij onze partners deel te nemen aan gezamenlijke marketingactiviteiten, zoals persberichten, advertenties en seminars, sites voor klantreferenties en marketingplannen. Op deze manier kunnen zij hun samenwerking met Symantec en de toegevoegde waarde hiervan kenbaar maken.

Bedrijfsplan voor zes maanden

Een bedrijfsplan voor zes maanden moet in samenwerking met de Symantec Partner Account Manager worden ontwikkeld en ingediend.

Maandelijks rapportage volgens instructies van de Symantec Account Manager

Maandelijks pijplijnontwikkeling en prognoserapportage zijn vereist, zoals overeengekomen met de Symantec Partner Account Manager.

Aanpassingsproces van het Partner Program-niveau

Het niveau van een partner in het programma wordt aangepast indien wordt voldaan aan de vereisten zoals vermeld in de Vereistenmatrix. Symantec controleert regelmatig de activiteiten van een partner binnen het programma en kan periodiek uw programmaniveau aanpassen als erkenning voor prestaties in vergelijking met de vereisten, zoals besproken in de sectie over **aanpassing van het lidmaatschapsniveau** in de Partnerprogrammagids.

Partners kunnen ook bij hun Symantec Partner Account Manager en/of local Partner Program Manager een verzoek indienen om hun niveau in het programma aan te passen. Symantec beoordeelt het verzoek en controleert of aan alle vereisten, zoals gespecificeerd in de Vereistenmatrix, is voldaan. Indien dit het geval is, wordt het programmaniveau aangepast.

Wijzigingen in programmaniveaus worden maandelijks doorgevoerd. Zodra een aanpassing is doorgevoerd, ontvangen partners een bevestiging van hun lokale team. Een nieuw programmaniveau betekent nieuwe voordelen die kort na de aanpassing in werking worden gesteld. Ongebruikte voordelen van een eerder niveau of een eerdere programmatermijn kunnen niet worden meegenomen naar en tellen niet mee voor uw nieuwe niveau. De voordelen van het Symantec Partner Program worden besproken in de sectie **Voordelen voor Symantec Channel Partners** van de Partnerprogrammagids.

Wijzigingen in de EMEA-aanvulling op de programmagids

Hoewel Symantec alles in het werk stelt om deze informatie zo compleet en nauwkeurig mogelijk te maken, moeten wij van tijd tot tijd correcties op dit materiaal of updates op onze EMEA-programma's doorvoeren. Wij behouden ons het recht voor dit te doen via publicaties op het PartnerNet, e-mails aan onze partners of op andere elektronische wijze. Mocht u vragen hebben, neemt u dan contact op met de lokale vestiging van Symantec of raadpleeg onze website.

Vereisten voor het Symantec Partner Program Europa, het Midden-Oosten en Afrika—maart 2008

Meer informatie

Bezoek onze website

<https://partnernet.symantec.com>

Over Symantec

Symantec is wereldwijd leider in infrastructuursoftware die bedrijven en consumenten meer vertrouwen geeft in de huidige wereld van het internet. Het bedrijf helpt klanten bij de beveiliging van hun infrastructuur, informatie en interacties door middel van software en services die een oplossing bieden voor de risico's van beveiliging, beschikbaarheid, IT-naleving en prestaties. Het hoofdkantoor van Symantec is gevestigd in Cupertino, Californië en het bedrijf heeft vestigingen in 40 landen. Meer informatie kunt u vinden op www.symantec.nl of www.symantec.be.

Symantec Limited

Ballycoolin Business Park,
Blanchardstown
Dublin 15, Ierland
Tel: +353 1 803 5400
Fax: +353 1 820 4055
www.symantec.com

Bijlage—C-landen (rest van EMEA)

Albanië	Kaapverdië	Oostenrijk
Algerije	Kameroen	Pakistan
Andorra	Kazachstan	Polen
Angola	Kenia	Portugal
Armenië	Kirgizië	Qatar
Azerbeidzjan	Koeweit	Republiek van Cyprus
Bahrein	Komoren	Republiek van Monaco
Belarus	Kroatië	Réunion
België	Lesotho	Roemenië
Benin	Letland	Russische Federatie
Boerkina Faso	Libanon	Rwanda
Bosnië-Herzegovina	Liechtenstein	San Marino
Botswana	Litouwen	Senegal
Bulgarije	Luxemburg	Servië en Montenegro
Congo	Macedonië	Seychellen
Denemarken	Madagascar	Sint-Helena
Djibouti	Malawi	Slovenië
Egypte	Malediven	Slowakije
Equatoriaal Guinee	Mali	Spanje
Estland	Malta	Swaziland
Ethiopië	Marokko	Tanzania
Finland	Mauritanië	Tjsaad
Gabon	Mauritius	Tsjechië
Gambia	Mayotte	Tunesië
Georgië	Moldavië	Turkije
Ghana	Mozambique	Verenigde Republiek van Togo
Griekenland	Namibië	Zambia
Groenland	Nieuw-Caledonië	Zimbabwe
Guinee	Niger	Zweden
Hongarije	Nigeria	Zwitserland
IJsland	Noorwegen	
Israël	Oeganda	
Ivoorkust	Oekraïne	
Jemen	Oezbekistan	
Jordanië	Oman	