

Bitdefender® PARTNER ADVANTAGE
NETWORK

LEITFADEN PARTNERPROGRAMM

RESELLER- PROGRAMM



Inhalt

WILLKOMMEN IM BITDEFENDER PARTNER ADVANTAGE NETWORK!	3
RESELLER-PROGRAMM.....	4
PARTNERSTUFEN	7
ÜBERBLICK: VORTEILE UND ANFORDERUNGEN.....	9
PARTNERVORTEILE	9
PARTNER-VERPFLICHTUNGEN.....	24
ERSTE SCHRITTE.....	26
AUFSTEIGEN IM BITDEFENDER PARTNER ADVANTAGE NETWORK	27

Willkommen im Bitdefender Partner Advantage Network!

Willkommen beim Leitfaden für das Reseller-Programm des Bitdefender Partner Advantage Network!

Jetzt ist der ideale Zeitpunkt, Mitglied im Bitdefender Partner Advantage Network zu werden! Mit über 20.000 Resellern in mehr als 170 Ländern wächst unsere globale Community weiter und treibt Innovationen im Bereich Cybersicherheit voran.

Bitdefender hat in den vergangenen Jahren eine positive Dynamik entwickelt, die das Unternehmen von anderen abhebt: Marktführende Technologien, starke Partnerschaften und kontinuierliche Anerkennungen und Auszeichnungen durch Branchenexperten und Analysten sind eine Betsätigung unserer Führungsposition. Was uns aber am meisten begeistert, ist das, was vor uns liegt.

Unser Erfolg ist kein Zufall. Er ist das Ergebnis unermüdlicher Innovation, einer tiefen Verpflichtung gegenüber unseren Partnern und einer gemeinsamen Vision: zuverlässige und wirkungsvolle Cybersecurity-Lösungen bereitzustellen. Gemeinsam haben wir ein Partner-Ökosystem geschaffen, das auf gegenseitigem Wachstum und nachhaltigem Erfolg basiert.

Mit Blick in die Zukunft bleibt unser Fokus klar: Wir möchten unsere Partner stärken. Mit Zugang zu preisgekrönter Technologie, einem vereinfachten Geschäftserlebnis und starker Umsatzsicherung stellen wir Ihnen alles zur Verfügung, was Sie für den Erfolg in einem wettbewerbsintensiven Markt benötigen.

Wenn Sie Wert auf Zusammenarbeit, Ergebnisse und hohe Qualität legen, dann stimmen Sie der Kernphilosophie von Bitdefender bereits zu.

Auf den folgenden Seiten finden Sie alles, was Sie brauchen, um sich im Bitdefender Partner Advantage Network zurechtzufinden – Details zu Programmstufen, Vorteilen, Voraussetzungen und den vielen Ressourcen, die Ihnen helfen, gemeinsam mit uns zu wachsen.

Bitdefender erntet heute die Früchte seiner Unternehmensphilosophie - belegt durch zahlreiche Auszeichnungen für unser Partnerprogramm - und auch Sie können davon profitieren. Unsere Reise geht weiter, und wir laden Sie ein, mit uns zu wachsen

**Laut dieser unabhängigen Testinstitute*



Reseller-Programm

Die Nummer #1-Technologie. Von Experten empfohlen.

Preisgekrönte Sicherheit. ECHTE SPITZENLEISTUNGEN.

Leidenschaft und Innovation stehen im Mittelpunkt unserer Arbeit bei Bitdefender. So können wir immer wieder die Spitzenleistungen erbringen, die Bitdefender nach ganz oben gebracht haben. Anerkennung durch weltweit einzigartige Qualität. Bitdefender wird Jahr um Jahr mit den begehrtesten Branchenpreisen ausgezeichnet.* Bestätigt von einschlägigen Experten hat sich unser guter Ruf auch in den Medien und in der Öffentlichkeit herumgesprochen. Bitdefender hat von bekannten Vertretern der Fachpresse fantastische Rezensionen erhalten, die dazu beigetragen haben, Bitdefenders Bekanntheit zu steigern und neue Vertriebsmöglichkeiten zu erschließen. Bitdefender-Partnern bietet sich die einmalige Gelegenheit, von der Dynamik eines leistungsstarken und innovativen Unternehmens auf dem Weg nach ganz oben zu profitieren und Zugang zu einer ständig wachsenden Zahl begeisterter Kunden auf der ganzen Welt zu erhalten.

"lückenloser Schutz und herausragende Benutzerfreundlichkeit"

Andreas Clementi

CEO von AV Comparatives

Mehr erste Plätze im AV-Comparatives-Test als jede andere Unternehmenslösung



Blockierte 100 % der Bedrohungen mit einer der niedrigsten Fehlalarmquoten im AV-Comparatives Real-World Protection Test
[Weitere Informationen](#)



Spitzenreiter im AV-Comparatives Advanced Protection Test 2023. Bitdefender ging als klarer Sieger aus diesem Test hervor, der besonders Augenmerk auf die Techniken von Advanced Persistent Threats legt, und stoppte zudem mehr Szenarien schon vor der Ausführung.
[Weitere Informationen](#)

Führende Technologie, einfach bereitstellbar.

Mit der Bereitstellung von GravityZone können Channelpartner auf vielfältige Weise von einer Zusammenarbeit mit Bitdefender profitieren. Diese einzigartige Lösung ist darauf ausgerichtet, die Gesamtkosten für den Schutz von Endpoints in physischen, virtualisierten und Cloud-Umgebungen zu senken. Ein hocheffizientes Management sowie erstklassiger Schutz und Performance ermöglichen eine einfache und skalierbare Bereitstellung von Sicherheitsfunktionen.

Basierend auf fortschrittlichem Machine Learning und Echtzeit-Bedrohungserkennung bietet GravityZone umfassenden Schutz - mit minimalem Speicherbedarf, ganz ohne manuelle Updates und bei geringer CPU-Auslastung. Das sorgt für ein reibungsloses Erlebnis für Ihre Kunden - und für Sie als Partner für ein starkes Leistungsversprechen.

"Die preisgekrönte, signaturbasierte Erkennung im Zusammenspiel mit verhaltens- und Cloud-basierter Technologie hat sich als äußerst wirksames Hilfsmittel erwiesen, mit dem die Direct2Channel-Partner Endanwender in einem hart umkämpften Markt für sich gewinnen konnten."

Carlos Zevallos

President von Direct2Channel

AV-TEST Award 2023 für Best Protection. Beste Leistung



Bitdefender wurde für konstante Spitzenwerte in sämtlichen AV-TEST-Unternehmenstest des Jahres 2023 mit dem AV-TEST Award 2023 für Best Protection und Best Performance belohnt.
[Weitere Informationen](#)

Kundenbindung. Auf Vertrauen aufgebaut

Tag für Tag vertrauen Millionen von Menschen auf der ganzen Welt Bitdefender-Technologien, um sich zuhause, im Büro und unterwegs zu schützen. Wir sind stolz auf die Qualität unserer Dienste und unserer innovativen und branchenführenden Technologien, mit denen wir die Sicherheit und Zufriedenheit unserer Nutzer garantieren. Dieser Technologievorsprung bedeutet unmittelbare Vorteile für unsere Partner. Kunden sparen durch die Verhinderung von Infektionen wichtige Zeit, wodurch wiederum Betriebskosten gesenkt werden. Für unsere Partner bedeutet dies eine bessere Kundenbindung und -zufriedenheit.

„Die Endanwender von FlexVirtual sind mit den Lösungen von Bitdefender äußerst zufrieden. Unsere Kunden sind sich bisher alle einig, dass sie mit den Bitdefender-Lösungen die Leistungsfähigkeit ihrer Netzwerke wiederherstellen konnten. Sie wissen, dass sie maximalen Schutz bei maximaler Leistung erhalten, und sind zu jährlichen Vertragsverlängerungen und Upgrades bereit.“
Alex Pelster, Gründer und Direktor von FlexVirtual – Niederlande

Maximale Punktzahlen in den AV-TEST-Unternehmenstests seit Juni 2022



Bitdefender Endpoint Security in den letzten 8 von AV-TEST durchgeführten Tests für Unternehmensprodukte die perfekte Bewertung von 6/6 in den Bereichen Schutzwirkung, Geschwindigkeit und Benutzbarkeit erzielte. Bitdefender war das einzige Produkt im ATP Endurance Test, das 105 von 105 möglichen Punkten erzielte.
[Weitere Informationen](#)

Gemeinsam erfolgreich. EINFACH, UNKOMPLIZIERT UND DIREKT

Immer auf dem neuesten Stand.

Kommunikation wird bei Bitdefender großgeschrieben. Wir entwickeln unsere Produkte und Tools kontinuierlich weiter und binden unsere Partner aktiv ein, damit sie nichts verpassen. Wir sind außerdem davon überzeugt, dass es wichtig ist, immer ein offenes Ohr für unsere Partner zu haben, denn wir vertrauen ihnen und schätzen ihre Meinung. Deshalb garantieren wir, dass unsere Partner durch unsere offene und verbesserte Kommunikation stets auf dem Laufenden bleiben - und uns jederzeit unkompliziert erreichen können.

"Die Aufrechterhaltung eines qualitativ hochwertigen technischen Supports war bisher noch für jeden Software-Anbieter, mit dem wir uns auseinandergesetzt haben, eine echte Herausforderung. Im Falle von Bitdefender kann ich jedoch zweifelsfrei sagen, dass die Mitarbeiter der Bitdefender Professional Services für uns stets keine Mühen scheuen. Egal ob sie Fernunterstützung für unsere Kunden leisten oder zu Uhrzeiten arbeiten, die uns entgegenkommen, sie verleihen allem jederzeit die persönliche Note eines Teams, dem das Unternehmen und sein Ruf am Herzen liegt."

Carlos Zevallos

President bei Direct2Channel

Umfassende Unterstützung.

Die Menschen sind Bitdefenders wertvollstes Kapital. Was auch immer Sie brauchen, wann immer Sie es brauchen - Sie werden feststellen, dass wir die richtigen Expertinnen und Experten an Ihrer Seite haben, um Ihr Wachstum und Ihren Erfolg zu unterstützen. Unser engagiertes Team aus Vertriebs-, Marketing- und Technikprofis arbeitet mit vollem Einsatz daran, unsere Partner aktiv zu begleiten und beim Abschluss von Deals zu unterstützen.

Gemeinsam entwickeln wir Go-to-Market-Kampagnen, um das Geschäft unserer Partner zu fördern. Unser Fokus liegt auf der Leadgenerierung - wir stellen Ihnen gezielte Kontakte sowie effektive Tools zur Verfügung, mit denen Sie Ihre bestehenden Kunden und potenzielle Neukunden gezielt ansprechen können. Zudem binden wir Partner aktiv in Kundenprojekte ein, in die wir bereits involviert sind.

Darüber hinaus erhalten Sie kostenfrei umfangreiche Vertriebs- und Technikunterlagen, die speziell dafür entwickelt wurden, Sie bei der Positionierung, dem Verkauf und der Implementierung der Bitdefender-Sicherheitslösungen optimal zu unterstützen.

"Bitdefenders Mitarbeiter sind sehr engagiert und unterstützen uns jederzeit professionell, reaktionsschnell und charmant!"

Ingo H. Neumann

Geschäftsführer bei IQ Sales

Integrierte Tools.

Die Partner von Bitdefender profitieren von Werkzeugen, die darauf ausgelegt sind, ihnen bestmögliche Ergebnisse zu ermöglichen. Da wir uns ständig weiterentwickeln, verbessern wir unser System kontinuierlich und führen neue Funktionen ein, die Ihren Bedürfnissen entsprechen. Das PAN-Portal ist Ihr zentraler Anlaufpunkt - rund um die Uhr und an sieben Tagen die Woche finden Sie hier alles, was Sie brauchen. Unsere eLearning-Plattform bietet kostenlose Online-Kurse und Zertifizierungen im Vertrieb und Technik für unsere Lösungen. Ein besonders wirkungsvolles Werkzeug für Ihr Geschäftswachstum ist der Partner Locator - ein Online-Verzeichnis, in dem Kunden aktiv nach Bitdefender-Partnern in ihrer Nähe suchen und diese finden können.

"Bei der Bestellung, der Wissensvermittlung und der Nutzung des Partnerportals haben wir durchweg positive Erfahrungen gemacht."

Peter Rudolf

CEO von Mightycare Solutions

Lebenslang wiederkehrende und stabile Umsätze

Leistung, die sich auszahlt

Wer motiviert arbeitet, erzielt die besten Ergebnisse. Wir wissen engagierte Partner, die stets ihr Allerbestes geben, zu schätzen und zeichnen ihre Leistungen entsprechend aus. Wir bei Bitdefender glauben, dass dauerhafter Erfolg sich dann einstellt, wenn Ergebnisse umgehend und großzügig belohnt werden. Unsere Partner erhalten für hervorragende Leistungen hohe Gewinnmargen und Bonuszahlungen. Und damit Sie alle Wachstumspotenziale voll ausschöpfen können, stellen wir sicher, dass Sie bei entsprechender Leistung auch die nächste Stufe erreichen. Denn je höher Ihre Partnerstufe, desto mehr werden Sie für Ihren Einsatz belohnt.

Deal-Registrierung

Wir wissen, dass Verkaufen harte Arbeit ist, und möchten Ihnen versichern, dass wir diese Arbeit zu schätzen wissen. Als Bitdefender-Partner haben Sie Zugriff auf leistungsstarke Tools wie die Deal-Registrierung – ein einfacher, transparenter Prozess, der Sie für die Identifizierung, Entwicklung und den Abschluss neuer Geschäfte belohnen soll. Unabhängig von Ihrer Partnerschaftsstufe profitieren Sie von zusätzlichen Rabatten, die Ihre Deals schützen und Ihre Rendite maximieren.

Incumbency-Programm

Sie haben einen Kunden gewonnen und das soll auch belohnt werden! Für etablierte Partner bieten wir mit dem Incumbency-Programm einen zusätzlichen Renewal-Schutz und belohnen die Investition in langfristige Kundenbeziehungen. Dazu gehört eine verbesserte Vergütung für die Pflege und Verlängerung von Bitdefender-Lizenzen, um die entscheidende Rolle anzuerkennen, die Sie für den anhaltenden Kundenerfolg spielen.

Partnerstufen

Das Bitdefender Partner Advantage Network bietet den über 20.000 sachkundigen Reseller-Partnern aus über 170 Ländern, die sich in diesem Netzwerk versammeln, verschiedene Anreize und Vorteile. Das aktuelle Reseller-Programm hat insgesamt vier Partnerstufen: Bronze, Silver, Gold und Platinum. Die Vorteile und Anforderungen nehmen mit der Erfahrung unserer Partner bei Verkauf und Vertrieb der Bitdefender-Lösungen zu. Egal, ob ein Partner direkte Geschäftsbeziehungen mit Bitdefender pflegt oder über einen regionalen Distributor agiert, die Geschäftsbedingungen bleiben immer gleich.

Bronze-Partner

Die **Stufe BRONZE** stellt den Einstieg in das Bitdefender Partner Advantage Network dar. Es wurde für neue Partner entwickelt, damit sie sich mit den Sicherheitslösungen von Bitdefender und den damit verbundenen Möglichkeiten vertraut zu machen.

Das Reseller-Programm bietet Bronze-Partnern eine Basis-Gewinnmarge sowie eine mit der Deal-Registrierung verbundene Gewinnmarge. Bronze-Partner profitieren außerdem von kostenlosen Marketing-Tools und regelmäßigen Newslettern, um über Markttrends und Bitdefender-Entwicklungen auf dem Laufenden zu bleiben.

Silver-Partner

Der **SILVER**-Status ist für Unternehmen bestimmt, die sowohl kaufmännische und technische Zertifizierungen für ihr jeweiliges Programm erworben haben und bereit sind, sich jährlichen Umsatzzielen zu verpflichten.

Silver-Partner profitieren von höheren Gewinnmargen als Bronze-Partner, sind berechtigt, Leads von Bitdefender zu erhalten, am Incumbency-Programm teilzunehmen und Zugang zu Werbekostenzuschüssen (WKZ) und Unterstützung bei Lizenzverlängerungen zu erhalten. Sie erhalten außerdem Unterstützung von einem ihnen zugewiesenen Bitdefender Account Manager und sind in der Partnersuche aufgeführt.



Gold-Partner

Die **GOLD-Stufe** richtet sich an Partner mit einer nachgewiesenen Erfolgsbilanz sowie umfangreicher Erfahrung im Vertrieb von Bitdefender-Lösungen. Gold-Partner haben mehr spezialisierte, zertifizierte Mitarbeiter sowohl im Vertrieb als auch in technischen Funktionen, nehmen an praktischen Schulungen teil und verpflichten sich zu höheren Umsatzzielen.

Sie erhalten höhere Gewinnmargen, qualifizierte Leads und erweiterten Support von Bitdefender. Gold-Partner arbeiten eng mit einem eigenen Bitdefender Account Manager und Marketing Manager zusammen, um effektive Vertriebs- und Marketing-Strategien zu entwickeln. Sie profitieren von einem Renewal-Schutz und der Unterstützung beim Abschluss von Geschäften.

Gold-Partner haben außerdem Anspruch auf erhöhte Werbekostenzuschüsse und zusätzliche Gewinnmargen bei der Deal-Registrierung im Bitdefender-Portal.

Platinum-Partner

Die **PLATINUM**-Stufe ist eine exklusive Stufe, die nur einer Handvoll leistungsstarker Partner weltweit zur Verfügung steht. Diese Stufe ist denjenigen vorbehalten, die außergewöhnliches Engagement, Leistung und Übereinstimmung mit der strategischen Vision von Bitdefender gezeigt haben.

Platinum-Partner erhalten alles aus den vorherigen Stufen sowie höhere finanzielle Vorteile, die wettbewerbsfähigsten Gewinnmargen und erstklassigen Business-Support. Sie erhalten vorrangigen Zugang zu Ressourcen für die Geschäftsplanung, umfangreiche Markteinblicke, frühzeitigen Zugang zu neuen Technologien und eine enge strategische Partnerschaft mit dem Bitdefender-Führungsteam.

Platinum-Partner werden auch in exklusive Marketinginitiativen und Co-Branding-Kampagnen einbezogen und erhalten einen optimierten Renewal-Schutz und volle Unterstützung beim Abschluss von Geschäften.

Überblick: Vorteile und Anforderungen

Das Partner Advantage Network bietet maßgeschneiderte Vorteile, um jede Partnerstufe effektiv zu unterstützen. In den Tabellen in diesem Abschnitt sind die spezifischen Vorteile und Voraussetzungen des Programms für **Bronze-, Silver-, Gold-** und **Platinum-**Partner aufgeführt. Jede Stufe baut auf der vorherigen auf: **Silver-**Partner erhalten alle **Bronze-**Vorteile und mehr, während **Gold-**Partner aufgrund ihrer Leistung und ihres Engagements zu denen mit den meisten Vorteilen gehören. **Platinum-**Partner, unsere Top-Verbündeten, erhalten alle Vorteile der niedrigeren Stufen sowie exklusive Premium-Vorteile.

Partnervorteile

LEISTUNGSÜBERSICHT		BRONZE	SILVER	GOLD	PLATINUM
Programm Vorteile	Account Management	✘	✔	✔	✔
	Rund-um-die-Uhr-Zugang zum Partner-Portal	✔	✔	✔	✔
	Personalisierte Partnerkommunikation	✔	✔	✔	✔
	Partner Advisory Board (*nur auf Einladung)	✘	✘	✔	✔
	Zugewiesener Technical Solution Architect	✔	✔	✔	✔
	Quartalsweises Business Review (*nur auf Einladung)	✘	✘	✔	✔
	Referenzprogramm (*nur auf Einladung)	✘	✘	✔	✔
Finanzielle Vorteile	Grundmarge	✔	✔	✔	✔
	Gewinnmarge bei Deal-Registrierung	✔	✔	✔	✔
	Incumbency-Marge bei Vertragsverlängerung	✔	✔	✔	✔
Marketing-Vorteile	Zugang zum Partner Marketing Portal	✔	✔	✔	✔
	Partnerstatus Logo & Urkunde	✔	✔	✔	✔
	Werbekostenzuschüsse (MDF)	✘	✔	✔	✔
	Zugewiesene Channel-Marketing-Ressource	✘	✘	✔	✔
	Marketing-Assets und -Ressourcen	✔	✔	✔	✔
	Partnerauszeichnung (*nur auf Einladung)	✘	✘	✘	✔

Vertriebsunterstützung	Demand Generation und Tools zur Vertriebsunterstützung	✓	✓	✓	✓
	Leadgenerierungs-Programm	✗	✓	✓	✓
	NFR-Lizenzschlüssel-Programm	✓	✓	✓	✓
	Sichtbarkeit beim Partner-Locator	✗	✓	✓	✓
Technische Vorteile	Partner-Beta-Programm(*nur auf Einladung)	✗	✓	✓	✓
	Dedizierter technischer Standardsupport	✓	✓	✓	✓
	Business Support Premium	✗	✗	✗	✓
	Zugriff auf die Wissensdatenbank	✓	✓	✓	✓
	Kontakt zu technischem Kundendienst	✓	✓	✓	✓
Weiterbildungs- & Wachstumsleistungen	Fachzertifizierungen & digitale Abzeichen	✓	✓	✓	✓
	Masterclass-Schulungsprogramm	✓	✓	✓	✓
	Individuelle Schulungen & Praxisschulungen auf Anfrage	✗	✓	✓	✓
	Produktdemos	✗	✓	✓	✓
	Online-Kurse zum Selbststudium	✓	✓	✓	✓

Partner-Verpflichtungen

		BRONZE	SILVER	GOLD	PLATINUM
Programmanforderungen	• Partnervereinbarungen	✓	✓	✓	✓
	• Firmenprofil	✓	✓	✓	✓
	• Business-Plan	✗	✓	✓	✓
Umsatzziele	• Jährliche Umsatzziele	✗	✓	✓	✓
	• Anteil Neugeschäft (%) am Gesamtumsatz	✗	✗	✗	✓
Schulungsanforderungen	• Sales Professional - Training & Zertifizierung	✗	✓	✓	✓
	• Technical Professional - Training & Zertifizierung	✗	✓	✓	✓

Programmvorteile

Das Bitdefender Partner Advantage Network umfasst eine Vielzahl von Vorteilen zur Belohnung und Unterstützung unserer Partner. Dazu gehören Vertriebs- und Marketing-Hilfsmittel, finanziell abgesicherte Anreize, Deal-Registrierung, Lead-Generierungsprogramme, wettbewerbsfähige Schulungen und Zertifizierungen, Praxisschulungen, Not-for-Resale-Lizenzen, Partnervorstellung auf bitdefender.de sowie die Nutzung des Bitdefender-Partner-Logos zu Marketing-Zwecken.

Die Vorteile variieren je nach Partnerstufe innerhalb des Partner Advantage Network. Die in den obigen Tabellen aufgeführten Vorteile und Anforderungen werden in diesem Dokument, das als umfassender Leitfaden für unsere Reselling-Partner dient, ausführlicher beschrieben. Für spezifische Informationen zu den Vorteilen, die in Ihrem Fall gelten, wenden Sie sich bitte an Ihren Ansprechpartner bei Bitdefender oder regionalen Distributoren.

Account Management

Bitdefender stellt Platinum-, Gold- und Silver-Partnern einen Channel Account Manager zur Seite und bietet eine zentrale Kontaktmöglichkeit zur Bearbeitung laufender vertriebsbezogener Anfragen. Der Channel Account Manager hilft den Partnern bei der Entwicklung von effektiven Vertriebs- und Marketing-Plänen, unterstützt sie im Vertrieb und dient als Anlaufstelle bei den Bitdefender-Teams. Platinum-Partner profitieren von einer noch engeren strategischen Zusammenarbeit mit einer erweiterten Unterstützung, die auf ihre einflussreiche Rolle im Ökosystem zugeschnitten ist.

Die Kontaktdaten des zugewiesenen Account Managers sind im Dashboard des Partners im PAN-Portal verfügbar.

Partnerportal

Das Online-Partnerportal von Bitdefender, das [PAN Portal](#), stellt einen umfangreichen Rahmen für die Zusammenarbeit mit Bitdefender bereit. Zudem bietet es einen zentralen Zugriff auf wertvolle Hilfsmittel und Ressourcen. Hier finden Sie alles, was Sie zum Ausbauen Ihres Bitdefender-Business benötigen. Über das PAN können Partner auf Folgendes zugreifen:

- ↳ Informationen zum Partnerprogramm: Partnerstufe, erreichte Ziele, Zertifizierungen, Partnerlogo und Urkunden
- ↳ Marketing-Materialien: gemeinsame Werbematerialien (Co-Branding), sofort einsatzfähige Kampagnen, Datenblätter, Vergleiche, Präsentationen usw.
- ↳ Hilfsmittel zur Vertriebsunterstützung: Deal-Registrierung, Lead-Programm, Renewals, NFR-Lizenzen,



exklusive Werbekampagnen, Webinare, Demos, Fallstudien und Referenzkunden

- ↳ Technischer Support und Zugang zu Online-Vertriebs- und Fachschulungen

Darüber hinaus ermöglicht PAN den Single Sign-On (SSO)-Zugriff auf verschiedene Tools wie die Bitdefender E-Learning-Plattform und die Partner Marketing Platform, was eine nahtlose Navigation zwischen den Systemen und eine zentrale Verwaltung Ihrer Schulungen und Kampagnen ermöglicht.

Wir empfehlen Ihnen, das Bitdefender PAN-Portal regelmäßig zu besuchen, um über Leads, Deal-Registrierung, Renewals, Programm-Updates, Produktneuigkeiten und regionsspezifische Vertriebs- und Marketingressourcen auf dem Laufenden zu bleiben. Die Portalinhalte sind auf Ihre Partnerstufe und Ihre Region zugeschnitten und bieten einfachen Zugang zu Support und zusätzlichen Materialien.

Partnerkommunikation

Über das PAN-Portal haben Partner Zugriff auf die neuesten, relevanten Informationen zu Bitdefender-Programmen, -Lösungen und -Updates. Wichtige Mitteilungen werden an die E-Mail-Adresse gesendet, die bei der Registrierung des PAN-Kontos verwendet wurde.

Wenn Sie sich abgemeldet haben oder keine E-Mails mehr erhalten, können Sie sich ganz einfach über Ihr PAN-Portal-Dashboard erneut anmelden.

Die Partner erhalten regelmäßig Updates:

- ↳ Neuigkeiten zu unseren Produkten und Lösungen
- ↳ Schulungsressourcen und Zertifizierungen
- ↳ Änderungen am Programm und Portal
- ↳ Marketingkampagnen und -materialien
- ↳ Events und Webinare
- ↳ Success Stories von Kunden und Partnern
- ↳ Brancheneinblicke und Whitepaper

Partner Advisory Board

Der Bitdefender Enterprise Advisory Board ist ein Gremium, in das die strategisch wichtigsten Partner eingeladen werden, um Wachstumsstrategien und andere Herausforderungen zu diskutieren, mit den Bitdefender-Produktteams zusammenzuarbeiten und die Produktentwicklung mit zu gestalten.

Zugewiesener Technical Solution Architect

Als Teil des Partner Advantage Network haben Sie Zugang zum Solution Architects-Team von Bitdefender, um personalisierte, fachkundige Beratung bei der Entwicklung, Bereitstellung und Optimierung fortschrittlicher Cybersicherheitslösungen zu erhalten. Unsere Spezialisten arbeiten eng mit Ihnen zusammen, um sicherzustellen, dass jede Lösung auf die spezifischen Sicherheitsanforderungen, Geschäftsziele und technischen Umgebungen Ihrer Kunden abgestimmt ist.

Wenn Sie diese Ressource nutzen möchten, wenden Sie sich bitte an Ihren zuständigen Account Manager, um die nächsten Schritte zu besprechen.

Quartalsweise Business Review Meetings

Im Rahmen des Programms haben die Partner auch Zugang zu den quartalsweisen Business Reviews mit Bitdefender, in denen strategische Ziele, Leistungskennzahlen, anstehende Opportunities und gemeinsame Geschäftspläne besprochen werden. Diese Meetings tragen dazu bei, die Zusammenarbeit zu stärken und das kontinuierliche Wachstum voranzutreiben.

Referenzkundenprogramm

Bitdefender belohnt Partner, die in die Bitdefender-Partnerschaft investieren und Geschäftschancen erarbeiten. Über das Referenzkundenprogramm können Partner ihre Erfolgsgeschichten in Form von Fallstudien oder Vorträgen mit anderen teilen und so ihre Bekanntheit steigern.

Finanzielle Vorteile

Bitdefender fühlt sich dem finanziellen Erfolg seiner Partner verpflichtet und bietet daher wettbewerbsfähige Gewinnmargen je nach Partnerstufe sowie Marketing-Zuschüsse und Werbeprogramme. Vertriebspartner arbeiten eng mit Bitdefender zusammen, um eine Programmstruktur umzusetzen, die die Profitabilität der Reseller unterstützt. **Silver-, Gold- und Platinum-Partner** haben die Möglichkeit, gemeinsam mit ihrem Channel Account Manager ihre Vertriebsstrategie zu optimieren. Weitere Informationen erhalten Partner bei ihrem lokalen Distributor oder Bitdefender Channel Account Manager.

Margen

Die Partner-Gewinnmargen basieren auf dem Status des Partners innerhalb des Bitdefender Partner Advantage Network. Höhere Stufen werden mit höheren Gewinnmargen belohnt. Diese Gewinnmargen sind in den Partner Advantage Network-Bedingungen definiert und werden als Rabatt auf den Endkundenpreis berechnet (entweder UVP oder ein von Bitdefender genehmigter Nettoveräußerungspreis).

Gewinnmarge bei Deal-Registrierung

Bitdefender belohnt Partner für die proaktive Registrierung neuer Vertriebs-Opportunities via **Deal-Registrierung**. **Durch die Registrierung jeder relevanten Opportunity über dem erforderlichen Mindestwert erhalten Partner eine zusätzliche Gewinnmarge, die für diesen Abschluss spezifisch ist. Die Gewinnmarge wird direkt auf die Bestellung und die Rechnung angewendet, die mit der genehmigten Abschluss-ID verknüpft sind. Dieser Mechanismus trägt dazu bei, dass Partner für ihre Bemühungen zur Geschäftsentwicklung wertgeschätzt und belohnt werden.**

Programm zur Deal-Registrierung

Die Deal-Registrierung im Partnerportal erfolgt schnell und bequem und belohnt unsere Partner für die Erschließung und Gewinnung neuer Kunden.

Stellen Sie sicher, dass Sie jede relevante Opportunity im PAN-Portal registrieren, um sämtliche Vorteile in vollem Umfang nutzen zu können:



- ↳ Sofortiger Anspruch auf die Gewinnmarge, die mit Ihrer Partnerstufe verbunden ist
- ↳ Vereinfachte Deal-Einreichung und -Verfolgung während des gesamten Deal-Lebenszyklus
- ↳ Sollte es für eine Opportunity eine teilweise Übereinstimmung mit einer anderen Registrierung geben, wird sie zur Überprüfung an unsere Channel Account Manager weitergereicht.
- ↳ Das System benachrichtigt Sie automatisch über den Status: Warten auf Genehmigung, Genehmigt, Abgelehnt oder Abgelaufen.
- ↳ Nach der Genehmigung wird eine eindeutige Deal-ID generiert – diese muss beim Aufgeben der Bestellung angegeben werden, um die genehmigte Gewinnmarge in Anspruch nehmen zu können.

Erforderliche Informationen zum Registrieren eines neuen Deals

Informationen zum Endkunden:

- ↳ Name des Unternehmens
- ↳ Vollständige Adresse (Land, Bundesland, Stadt, Postleitzahl)
- ↳ Vollständiger Name des Kontakts
- ↳ Telefonnummer zur Kontaktaufnahme
- ↳ E-Mail des Ansprechpartners
- ↳ Branche
- ↳ Anzahl der Mitarbeiter

Details zum Deal:

- ↳ Voraussichtliches Abschlussdatum
- ↳ Erwartetes Volumen
- ↳ Erwartete Nutzerzahl
- ↳ Vertragslaufzeit (12, 24 oder 36 Monate)
- ↳ Ausgewählte Produktkategorien (aus Dropdown-Menü)

Kriterien für die Deal-Registrierung

- ↳ Der Geschäftsabschluss muss vom aktiven Partner angebahnt worden sein (von Bitdefender bereitgestellte Leads kommen nicht infrage)
- ↳ Keine ähnliche Opportunity darf im CRM von Bitdefender für denselben Kunden existieren
- ↳ Der Kunde muss einen definierten Kaufzeitraum von bis zu 90 Tagen haben
- ↳ Beide Parteien haben Folgeaktionen zugestimmt
- ↳ Nur ein registrierter Deal pro Opportunity ist zulässig
- ↳ Die Opportunity muss spätestens 2 Tage nach der Genehmigung durch Bitdefender abgeschlossen werden.
- ↳ Die Bestellung muss innerhalb von 90 Tagen nach der Genehmigung aufgegeben werden (mit einer möglichen Verlängerung um 60 Tage, vorbehaltlich einer Genehmigung)

Hinweis:

- ↳ Die Deal-Registrierung garantiert keine Exklusivität und hindert den Kunden nicht daran, Angebote von anderen Partnern einzuholen oder Anfragen zu stellen.
- ↳ Nur für Deals, die einen bestimmten Schwellenwert überschreiten, kommt eine zusätzliche Gewinnmarge infrage. Dieser Schwellenwert wird Ihnen von Ihrem Bitdefender-Vertriebsmitarbeiter mitgeteilt.
- ↳ Registrierte Opportunities werden innerhalb von 72 Stunden nach der Einreichung überprüft.

Gewinnmargen im Incubency-Programm

Das Incubency-Programm bietet verbesserten Schutz und finanzielle Belohnungen zum Zeitpunkt des Renewals. Partner, die den ursprünglichen Abschluss getätigt haben und die Kundenbeziehung weiterhin aktiv pflegen, erhalten beim Renewal eine höhere Marge als nicht-betreuende Partner. Damit werden ihr fortwährendes Engagement und die Weiterentwicklung des Kunden belohnt

Incubency-Programm - Renewal-Schutz

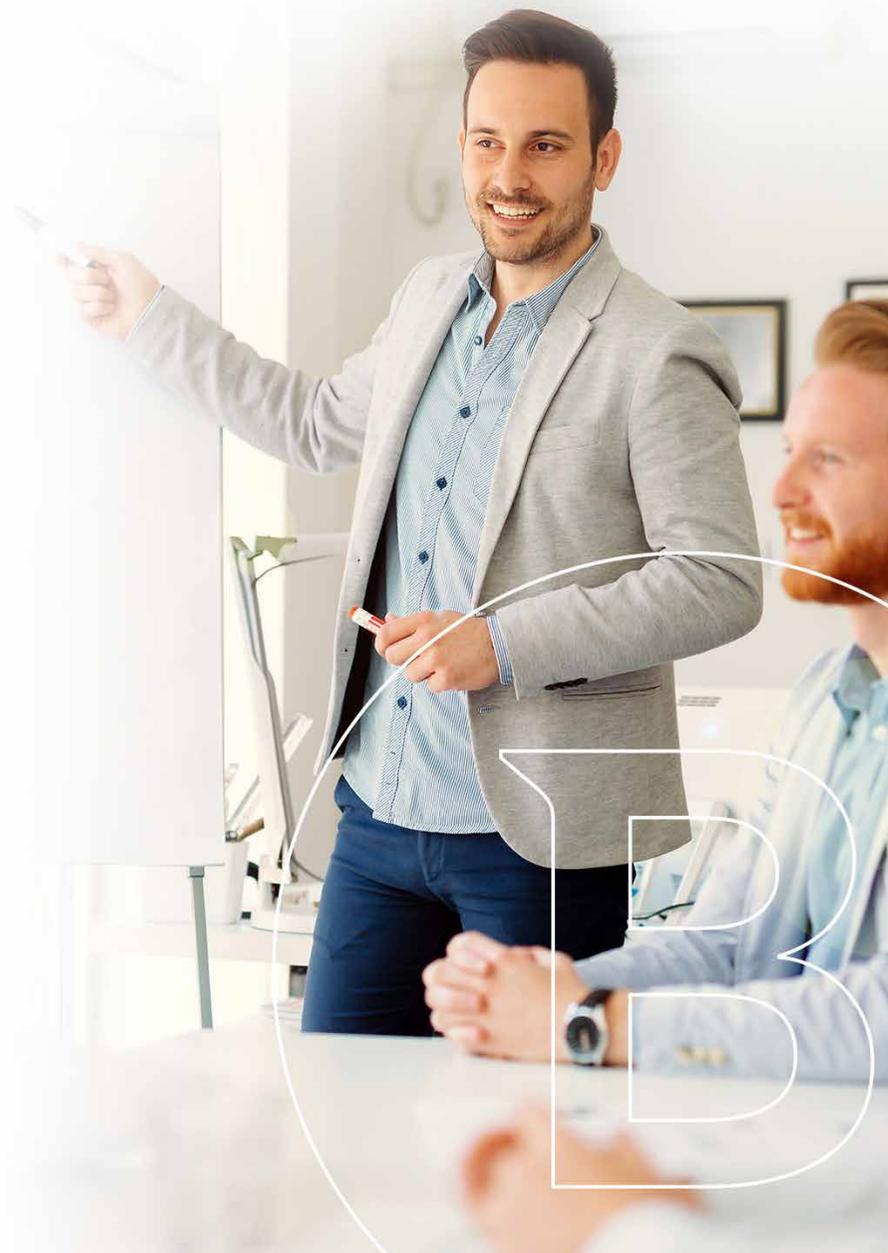
Wir stellen sicher, dass ein etablierter Partner (autorisierter Wiederverkäufer mit einem gültigen offenen Renewal-Lead, der die letzte Bestellung – Neukauf ODER Verlängerung – für den/die im Renewal-Lead enthaltenen Kundenschlüssel aufgegeben hat) einen zusätzlichen Renewal-Schutz und höhere Belohnungen für die Pflege und Vertiefung der Beziehungen mit dem Kunden und das Sicherstellen der Verlängerung von Bitdefender-Lizenzen erhält. Etablierten Partnern im Incubency-Programm steht beim Renewal eine höhere Gewinnmarge zu als neuen Partnern.

Bitdefender unterstützt etablierte Partner im Incubency-Programm zudem beim Abschließen von Renewals, indem wir den Endbenutzer vor Ablauf seiner Lizenz über den bevorstehenden Ablauf informieren. Der Kunde wird darüber informiert, dass eine Verlängerung innerhalb eines bestimmten Zeitraums erforderlich ist, und erhält die Kontaktdaten des Bitdefender-Resellers, der die Lösung ursprünglich geliefert hat – sofern dieser Reseller noch aktiv ist. Dieser Partner wird in alle Mitteilungen im Zusammenhang mit der Verlängerung für den jeweiligen Kunden einbezogen.

Kriterien, um sich für den Renewal-Schutz zu qualifizieren: i) ein aktiver Partner sein; ii) genaue Endbenutzerdaten angeben, wenn Sie eine Bestellung aufgeben; iii) alle vertraglichen Verpflichtungen gegenüber Bitdefender erfüllen. Ungeachtet gegenteiliger Bestimmungen kann Bitdefender nicht in die Entscheidung des Endbenutzers bezüglich seiner Verlängerungsoption eingreifen.

Marketing-Vorteile

Bitdefender ist davon überzeugt, dass die Kombination von globalen Marketing-Aktivitäten und Lead-



Generierung und die Unterstützung durch Marketing-Expertise der Partner vor Ort die effektivste Strategie zur Nachfrageförderung für seine Sicherheitslösungen darstellt. Als Hauptansprechpartner für Kunden und Interessenten sind die Bitdefender-Partner gut positioniert, um die Marktbedürfnisse zu verstehen. Um ihre Vertriebs- und Marketinginitiativen zu unterstützen, stellt Bitdefender eine Vielzahl von Tools, Ressourcen und Finanzmitteln für genehmigte Marketingaktivitäten zur Verfügung.

Zugang zum Partner Marketing Portal

Bitdefender bietet **Bronze-, Silver-, Gold- und Platinum-Partnern** aus Schwerpunktregionen Zugang zum **Partner Marketing Portal (PMP)** über **Single Sign-On (SSO)** und das PAN-Portal. Um darauf zuzugreifen, melden Sie sich beim PAN-Portal an, navigieren Sie zum [Abschnitt Marketing](#), und klicken Sie auf **Jetzt anmelden**, um weitergeleitet zu werden. Diese Plattform bietet fortlaufende Marketingunterstützung, um Leads zu generieren und zu pflegen. Partner können auf einfache Weise vorgefertigte Marketing-Kampagnen mit Co-Branding und lokalisierten Assets starten, die Kommunikation über die integrierte E-Mail-Plattform verwalten und Tools wie Social-Media-Automatisierung, Mehrfachverwendung von medialen Inhalten, Lead-Nurturing-Workflows und einen Online-Prozess für Anträge auf Werbekostenzuschüsse nutzen.

Partnerstatus Logo & Urkunde

Mitglieder des Bitdefender Partner Advantage Network können ihre Verknüpfung mit der Marke Bitdefender nutzen, um die Sichtbarkeit und Marketingbemühungen zu optimieren. Die ordnungsgemäße Verwendung des Bitdefender-Brandings durch einen Partner zeigt, dass der Partner Wert darauf legt, in Zusammenarbeit mit Bitdefender vertrauenswürdige, qualitativ hochwertige Cybersicherheitslösungen anzubieten.

Jede Partnerstufe (**Bronze, Silver, Gold und Platinum**) verfügt über ein entsprechendes **Statuslogo und eine offizielle Partnerschaftsurkunde**. Diese sind im PAN-Portal verfügbar und spiegeln die Stufe und das Engagement des Partners im Rahmen des Programms wieder.

Die verschiedenen Logos für das Bitdefender Partner Advantage Network und die Bitdefender-Partner sind im Folgenden beispielhaft dargestellt:



Werbekostenzuschüsse (WKZ)

Bitdefender unterstützt **Silver-, Gold- und Platinum-Partner** mit **Werbekostenzuschüssen (WKZ)**, um die Lead-Generierung, Informationsweitergabe an Kunden und Beschleunigung von Deals voranzutreiben. Diese Mittel stehen für genehmigte gemeinsame Marketingaktivitäten zur Verfügung und müssen auf die Marken- und Geschäftsziele von Bitdefender abgestimmt sein.

WKZ-Anträge werden über das **Partner Marketing Portal (PMP) eingereicht und verwaltet**, auf das per SSO im PAN-Portal zugegriffen werden kann. Zu den Aktivitäten gehören Messen, Webinare, E-Mail-Kampagnen, Kundenbriefings und andere Maßnahmen zur Generierung von Nachfrage.

Um eine Genehmigung zu erhalten, müssen die Partner:

- ↳ die geplanten WKZ-Aktivitäten in ihrem Geschäftsplan nennen
- ↳ im Voraus Vorschläge für die **Bitdefender-Genehmigung** einreichen und eine gültige **WKZ-ID erhalten**
- ↳ nur vorab genehmigte Materialien verwenden und die Branding- und Nutzungsrichtlinien von Bitdefender befolgen
- ↳ einen Abschlussbericht mit einem Ausführungsnachweis einreichen, um die Aktivität zu validieren und die Erstattung auszulösen

Bitte beachten Sie, dass **Preisaktionen und allgemeine Ausgaben** (z. B. Reise, Unterkunft, Unterhaltung) nicht für den Zuschuss infrage kommen. Nur vorab genehmigte Aktivitäten mit einer gültigen WKZ-ID sind erstattungsfähig. Die Bitdefender Channel Account Manager stehen den Partnern bei der Planung und Durchführung dieser gemeinsamen Initiativen zur Seite.

Zugewiesene Channel-Marketing-Ressource

Gold- und Platinum-Partner profitieren von der Betreuung durch einen **Channel-Marketing-Profi**, der oder die passend zur Region zugewiesen wird. Dieser Profi bietet strategische Marketingunterstützung, hilft bei der Abstimmung lokaler Kampagnen auf Bitdefender-Initiativen und unterstützt bei der Durchführung gemeinsamer Marketingaktivitäten, um die Nachfrage und Sichtbarkeit zu steigern. Die Kontaktinformationen für Ihren zugewiesenen Channel-Marketing-Manager sind in Ihrem PAN-Portal-Dashboard verfügbar.

Auszeichnungen für Marketingpartner

Bitdefender würdigt außergewöhnliche Marketingleistungen mit **regionalen Auszeichnungen für Marketingpartner (nur auf Einladung)**. Diese Auszeichnungen werden Partnern angeboten, die hervorragende Leistungen in den Bereichen Kampagnendurchführung, Lead-Generierung, Markenbindung und allgemeine Marketingeffekte gezeigt haben. Die Auszeichnungen variieren je nach Region und würdigen diejenigen, die die Sichtbarkeit und Nachfrage nach Bitdefender-Lösungen durch



herausragende Marketinginitiativen aktiv fördern.

Marketing-Assets und -Ressourcen

Partner haben über das PAN-Portal Zugriff auf eine breite Palette von Marketingmaterialien, einschließlich **Starterpaket**, **Dateisammlung** und **Markenportal**. Diese Ressourcen bieten sofort einsatzfähige Assets, Co-Branding-Inhalte und Markenrichtlinien, sodass effektive und konsistente Marketingbemühungen unterstützt werden können.

Vertriebsunterstützung

Bitdefender hat es sich zur Aufgabe gemacht, seine Partner mit umfassenden Ressourcen bei der Umsatz- und Gewinnsteigerung zu unterstützen. Partner können im PAN-Portal auf verschiedenste Vertriebswerkzeuge zugreifen, neue Deals registrieren, Unterstützung für Renewals anfordern und das NFR-Antragsformular ausfüllen. Zudem werden den Platinum-, Gold- und Silver-Partnern im Rahmen verschiedener Bitdefender-Programme Leads zur Verfügung gestellt.

Tools zur Nachfragegenerierung und Vertriebsunterstützung

Um sie bei der effektiven Positionierung der Bitdefender-Lösungen zu unterstützen, gibt Bitdefender seinen Partnern über das PAN-Portal Marketing-Materialien, Datenblätter, Whitepaper, Vertriebspräsentationen sowie branchenrelevante Nachrichten und Studien an die Hand. Das Portal enthält auch Demo-Videos, die Partner bei der effizienten Nutzung der Plattform und der vollen Nutzung der verfügbaren Vertriebstools unterstützen.

Partner haben Zugriff auf Inhalte zur Wettbewerbspositionierung, wie z. B. **Battle Cards** (Argumentationshilfen), und können den **Preissimulator** im Angebotstool verwenden, um eine Preisfindung durchzuführen und Angebote zu erstellen. Bitdefender stellt sicher, dass alle erforderlichen Informationen für Produkt und Vertrieb im Portal leicht verfügbar sind, und bietet die notwendige Unterstützung für effektive Verkaufsgespräche.

Kunden können auch dabei unterstützt werden, ihre eigenen Evaluierungen durch Pilotinstallationen und Proof-of-Concepts (POCs) vorzunehmen. Alle Positionierungstools und -ressourcen sind vertraulich und unterliegen den Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die in der Vereinbarung zum Partner Advantage Network-Programm aufgeführt sind.

Programm zur Leadgenerierung

Um die Nachfrage nach Bitdefender-Sicherheitslösungen zu steigern und Leads zu generieren, führt Bitdefender regelmäßig Vertriebs- und Marketinginitiativen wie Webinare, Produktdemos, E-Mail-Kampagnen und Messen durch. Diese Lead-Generierungsprogramme werden auf **regionaler Basis durchgeführt**, und die daraus resultierenden Leads werden von den Channel Account Managern an dazu berechnigte **Silver-, Gold- und Platinum-Partner** weitergegeben. Der Vertrieb basiert auf der geografischen Abdeckung und einer geeigneten Übereinstimmung zwischen den Bedürfnissen des Kunden und dem Fokus auf den vertikalen Markt, dem Know-how und der Erfahrung des Partners.

Zugewiesene Leads sind **direkt im PAN-Portal-Dashboard des Partners sichtbar**, wo Partner Details sehen und den Status jedes Leads aktualisieren können. Von Partnern wird erwartet, dass sie den Lead-Status **innerhalb von 48 Stunden** nach der Zuweisung aktualisieren. Andernfalls kann der Lead einem anderen Partner neu zugewiesen werden. Eine starke Lead-Conversion- oder Follow-up-Rate erhöht die Wahrscheinlichkeit, in zukünftigen Runden weitere Leads zu erhalten.

Einige Leads können von Bitdefender als **besonders vielversprechend gekennzeichnet werden** („Hot Leads“), basierend auf dem Verkaufspotenzial und der Dringlichkeit der Verkaufschance.

NFR-Lizenzschlüssel-Programm

Bitdefender bietet dazu berechtigten **Bronze-, Silver-, Gold- und Platinum-Partnern** verschiedene Arten von **Not-for-Resale-Lizenzen (NFR)** an, wobei die Vorteile je nach Partnerschaftsstufe zunehmen. NFR-Lizenzen sind nicht übertragbar und dürfen nicht weiterverkauft, geteilt oder Kunden zur Verfügung gestellt werden. Sie sind für den internen Gebrauch, zu Demonstrationszwecken oder für kurzfristige Kundenevaluierungen bestimmt, je nach Art der ausgestellten NFR-Lizenz. Der primäre und wichtigste Typ ist die **NFR-Lizenz für interne Zwecke**, die es Partnern ermöglicht, Bitdefender-Produkte in ihren eigenen Umgebungen einzusetzen, um praktische Erfahrungen zu sammeln. Zu den weiteren NFR-Typen gehören **Marketing-NFRs**, die zur Präsentation von Bitdefender-Lösungen auf Events verwendet werden, und **Test-NFRs**, die zur Unterstützung kurzfristiger Kundenevaluierungen und zu Proof-of-Concept-Zwecken verwendet werden können.

Partner können NFR-Lizenzen direkt über das **PAN-Portal anfordern**, wobei im Abschnitt **Extras** automatischer Zugriff gewährt wird. Partner mit höherer Stufe profitieren von einem breiteren Zugang und erweiterten NFR-Optionen.

NFR-Lizenzen können je nach interner Struktur und Nutzungsanforderungen des Partners als **einzelner Schlüssel** für mehrere Endpoints oder **in Form mehrerer Schlüssel angefordert werden**. Verlängerungen oder neue Produktanfragen können eingereicht werden, sobald die ursprüngliche Lizenz nach 12 Monaten abgelaufen ist, vorbehaltlich der Genehmigung.

Wenn ein Partner seinen Status im Partner Advantage Network verliert oder gegen die NFR-Nutzungsbedingungen verstößt, werden alle NFR-Rechte widerrufen. Bitdefender empfiehlt Partnern dringend, vor der Installation oder Verwendung von NFR-Produkten relevante **technische Schulungen** zu absolvieren.

Die gesamte NFR-Nutzung unterliegt den **Allgemeinen Geschäftsbedingungen**, die in der Vereinbarung für das **Bitdefender Partner Advantage Network-Programm** aufgeführt sind. Die meisten NFR-Lizenzen werden kostenlos über die PAN-Portal-Extras zur Verfügung gestellt, während bestimmte Typen zu einem ermäßigten Preis angeboten werden können. Je nach Verwendungszweck und Partnerstufe können diese über das Bestellsystem erworben werden kann.



Sichtbarkeit beim Partner-Locator

Bitdefender bietet aktiven **Platinum-, Gold- und Silver-**Partnern einen öffentlichen Eintrag im **Bitdefender Partner Locator** auf www.bitdefender.com. Die Partnersuche kann nach Partnerstufe und geografischem Standort erfolgen. Sie trägt dazu bei, Sichtbarkeit und potenzielle Leads zu generieren, denn Endkunden können dort von Bitdefender anerkannte Reseller in ihrer Region finden.

Aktive, zertifizierte Partner werden priorisiert angezeigt, und ihre Anzeigekategorie wird durch die im PAN-Portal angegebenen Informationen bestimmt. Dieser Vorteil stärkt das Vertrauen und die Anerkennung der Kunden und stärkt gleichzeitig den Wert einer zertifizierten Partnerschaft mit Bitdefender.

Technische Vorteile

Bitdefender bietet seinen Partnern eine Reihe von technischen Vorteilen, wobei der Zugang und der Umfang von der Stufe des Partners innerhalb des Partner Advantage Network abhängen. Partner mit höherer Stufe erhalten erweiterten Support und Ressourcen, um ihre Kunden besser zu betreuen und Bereitstellungen effektiv zu verwalten.

Beta-Programm

Bitdefender hat es sich zur Aufgabe gemacht, seinen Kunden innovative und leistungsfähige Sicherheitslösungen zu bieten. Sowohl Technologien als auch Bedrohungen unterliegen einem stetigen Wandel und deshalb entwickelt Bitdefender seine Lösungen proaktiv weiter. Um sicherzustellen, dass neue Funktionen und Produkte den höchsten Standards entsprechen, führt Bitdefender vor der offiziellen Veröffentlichung Beta-Kampagnen durch und sammelt wertvolles Feedback von ausgewählten Partnern und Kunden.

Platinum-Partner erhalten direkten Zugang zum Beta-Programm von Bitdefender, während **Gold- und Silver-Partner nur auf Einladung** teilnehmen können. Dieser exklusive Zugang ermöglicht es Partnern, Vorabversionen von Produkten zu evaluieren, Einfluss auf die zukünftige Produktentwicklung zu nehmen und sich auf bevorstehende Markteinführungen vorzubereiten. Teilnehmende Partner erhalten somit frühzeitig Einblicke in neue Technologien, sodass sie bei der Positionierung der Bitdefender-Lösungen bei ihren Kunden immer einen Schritt voraus sind.

Dedizierter technischer Standardsupport

Bitdefender bietet **Bronze-, Silver-, Gold- und Platinum-Partnern** Zugang zu dediziertem technischem Standard-Support, um eine zuverlässige und schnelle Reaktion bei Fragen und Anliegen rund um die Verwaltung von Kundenumgebungen zu gewährleisten. Dies umfasst die rechtzeitige Nachverfolgung offener Fälle, klare Updates zum Lösungsfortschritt und Unterstützung bei der Identifizierung und Anwendung geeigneter Problemlösungen.

Das Support-Team arbeitet eng mit den Partnern zusammen, um komplexe Probleme zu analysieren, die Wirksamkeit der Lösung zu bestätigen und sicherzustellen, dass jeder Fall vollständig bearbeitet wird. Dieses Supportniveau ermöglicht es Partnern aller Stufen, bei der Bereitstellung oder Verwaltung von Bitdefender-Lösungen einen qualitativ hochwertigen Service zu bieten und die Kundenzufriedenheit aufrechtzuerhalten.

Business-Support-Programm

Das **Business-Support-Programm von Bitdefender** steht exklusiv ausgewählten **Top-Tier-Platinum-Partnern zur Verfügung** und umfasst eine hochwertige, schnelle Unterstützung, die auf strategische Kunden und komplexe Geschäftsanforderungen zugeschnitten ist. Dieser Premium-Vorteil gewährleistet **einen schnellen Zugriff auf** dedizierte Ressourcen, personalisierte Beratung und die vorrangige Bearbeitung technischer Anfragen.

Partner, die am Programm teilnehmen, profitieren von der **direkten Zusammenarbeit mit den leitenden Bitdefender-Teams**, der beschleunigten Problemlösung und dem

proaktiven Support, der darauf ausgelegt ist, Verkaufszyklen zu optimieren, die Partnerschaftsleistung zu erhöhen und die positiven Auswirkungen auf die Kunden zu maximieren. Das Business-Support-Programm spiegelt das Engagement von Bitdefender wider, seinen strategischen Partnern die Aufmerksamkeit, Agilität und Unterstützung zu bieten, die für außergewöhnliche Geschäftsergebnisse erforderlich sind.

Zugriff auf die Wissensdatenbank

Die umfangreiche und durchsuchbare technische Wissensdatenbank bietet ein breites Spektrum an Fachwissen zu den Bitdefender-Produkten, so zum Beispiel:

- ↳ Video Tutorials
- ↳ Technische Whitepaper
- ↳ Produktdokumentation
- ↳ Benutzerhandbücher und Installationsanleitungen
- ↳ Artikel zur Problembehandlung und Anleitungen
- ↳ Vergleichsmaterial

Kontakt zu technischem Kundendienst

Bitdefender möchte seinen Kunden und Partnern bestmöglichen Support bieten, um sicherzustellen, dass sie die richtige Lösung kaufen, installieren und einsetzen und dass ihre Lösung den erhofften Nutzen bringt. Aus diesem Grund gewährt Bitdefender technische Unterstützung sowohl vor als auch nach dem Verkauf, um es Bitdefender-Partnern zu ermöglichen, selbst die anspruchsvollsten Probleme für ihre Kunden zu lösen. Diese Support-Struktur ist so ausgerichtet, dass sie den verschiedenen Bedürfnissen unserer weltweiten Partner gerecht wird, und ist zudem regional verfügbar. Im PAN-Portal finden Sie die Support-Kontaktinformationen für Ihre Region.

Schulungs- und Entwicklungsleistungen

Bitdefender hat es sich zur Aufgabe gemacht, ein unabhängiges, sachkundiges und erfolgreiches Partnernetzwerk aufzubauen. Aus- und Weiterbildung sind für die Erreichung dieses strategischen Ziels unerlässlich. Über das **Partner Advantage Network** bietet Bitdefender leicht zugängliche Vertriebs- und technische Schulungsmaterialien an, die es Partnern ermöglichen, Bitdefender-Sicherheitslösungen effektiv zu positionieren, zu verkaufen und zu implementieren.

Alle autorisierten Partner sind dringend aufgefordert, diese Ressourcen zu nutzen, um ihr Know-how zu erweitern und ihren Geschäftserfolg zu steigern.



Im Folgenden finden Sie eine Übersicht über die verschiedenen Formate der Partnerschulungsprogramme von Bitdefender. Die Inhalte werden regelmäßig aktualisiert, und neue Kurse werden laufend hinzugefügt – halten Sie also auf der **E-Learning-Plattform für Partner Ausschau nach Updates**. Alle Bitdefender-Partnerschulungen werden kostenlos zur Verfügung gestellt.

Fachzertifizierungen & digitale Abzeichen

Bitdefender bietet allen **Bronze-, Silver-, Gold- und Platinum-Partnern** die Möglichkeit, ihre Cybersicherheitskompetenz durch **professionell verifizierte Zertifizierungen und digitale Abzeichen zu demonstrieren**. Diese Referenzen sollen die technischen Fähigkeiten der Partner anerkennen, die professionelle Glaubwürdigkeit erhöhen und die Verpflichtung zum höchsten Leistungsniveau bei der Bereitstellung von Bitdefender-Lösungen demonstrieren.

Partner, die Zertifizierungen erfolgreich abschließen – wie z. B. **Bitdefender Technical Solutions Professional (TSP)**– erhalten ein **digital verifiziertes Abzeichen**, das auf Plattformen wie LinkedIn und auf Websites und in E-Mail-Signaturen geteilt werden kann. Jedes Abzeichen ist eindeutig identifizierbar und kann über die offizielle Unternehmensverifizierungsseite von Bitdefender überprüft werden.

Nach bestandener Prüfung erhalten die Partner automatisch ein offizielles Zertifikat und ein digitales Abzeichen über die **E-Learning-Plattform für Partner**.

Dieses Programm ermöglicht es Partnern, sich auf dem Markt zu profilieren, Kundenvertrauen aufzubauen und ihr berufliches und geschäftliches Profil durch sichtbare, verifizierte Erfolge zu stärken.

Masterclass-Schulungsprogramm

Bitdefender hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Erfolg seiner Partner durch kontinuierliches Lernen und berufliche Weiterentwicklung zu unterstützen. Alle **Bronze-, Silver-, Gold- und Platinum-Partner** sind eingeladen, an **interaktiven Live-Schulungen teilzunehmen**, die sowohl die technischen Fähigkeiten als auch das Business-Wissen verbessern sollen.

Durch unsere **Masterclass-Schulungsreihe** erhalten Partner direkten Zugang zu Bitdefender-Experten, um Fragen und Antworten in Echtzeit, ausführliche Anleitungen und praktische Demonstrationen von Kernprodukten und Sicherheitsstrategien zu erhalten. Die Schulungen sind in mehreren **Sprachen und Regionen verfügbar**, darunter Englisch, Rumänisch, Spanisch, Französisch, Deutsch und Italienisch, um die Relevanz und gute Zugänglichkeit in unserem globalen Partnernetzwerk zu gewährleisten. Der Terminkalender wird **online geplant und veröffentlicht**, sodass Partner an den Session teilnehmen können, die ihr Wachstum am besten unterstützen. Zu den Schulungsthemen gehören Produkt-Onboarding für GravityZone und MDR, Produkt-Onboarding für MSPs, Best Practices, Anwendungsfälle, Risikomanagement und Compliance, Fehlerbehebung und Cybersicherheitsgrundlagen.

Alle Sessions sind **kostenlos** und sollen den Partnern helfen, ihr Fachwissen zu vertiefen, die Bereitstellung von Lösungen zu verbessern und die positiven Auswirkungen auf den Kunden durch den Einsatz von Bitdefender-Technologien zu erhöhen.

Individuelle Schulungen und Praxisschulungen auf Anfrage

Bitdefender bietet **Silver-, Gold- und Platinum-Partnern** Zugang zu **individuellen Schulungen** auf Anfrage, die die gleiche Tiefe und Qualität wie persönliche Produktschulungen bieten – ohne dass die Partner vor Ort sein müssen. Diese interaktiven Kurse werden live von den internen Schulungsexperten von Bitdefender durchgeführt und gewährleisten eine qualitativ hochwertige, praxisnahe Lernerfahrung, die auf kleine Teilnehmergruppen zugeschnitten ist.

Jede Sitzung ist wie ein virtuelles Klassenzimmer, in dem es um reale Anwendungen und ein tiefes Produktverständnis geht. Bitdefender lagert diese Sitzungen nicht aus. Alle Schulungen werden von zertifizierten Bitdefender-Experten geleitet, um Konsistenz, Genauigkeit und Fachwissen zu gewährleisten.

Für Informationen zur Berechtigung und zur Anforderung einer privaten Sitzung werden Partner gebeten, sich an ihren zuständigen **Account Manager** zu wenden.

Produktdemos

Wir helfen Ihnen, sich mit unseren Lösungen vertraut zu machen, indem wir sie Ihnen live oder online präsentieren. Silver- und Gold-Partner können an unseren Produktdemos teilnehmen und lernen so, wie man die Bitdefender-Sicherheitslösungen installiert, konfiguriert und benutzt.

Online-Kurse zum Selbststudium

Bitdefender bietet allen Mitgliedern des **Partner Advantage Network** über die **E-Learning-Plattform für Partner** Zugang zu einer breiten Palette von **Online-Kursen zum Selbststudium**. Diese Kurse sollen Partnern helfen, technisches Know-how aufzubauen, Vertriebs- und Marketingfähigkeiten zu stärken und in einer dynamischen Cybersicherheitslandschaft wettbewerbsfähig zu bleiben. Partner können in ihrem eigenen Tempo lernen, jederzeit auf aktualisierte Kursinhalte zugreifen und ihr Wissen durch Online-Bewertungen validieren. Nach erfolgreichem Abschluss werden die Zertifikate automatisch über die Plattform ausgestellt.



Partner-Verpflichtungen

Das **Bitdefender Partner Advantage Network** wurde entwickelt, um ein leistungsstarkes, sachkundiges und wachstumsorientiertes Partner-Ökosystem aufzubauen und zu pflegen. Durch die Programmstruktur wird sichergestellt, dass **Bronze-, Silver-, Gold- und Platinum-Partner** mit den Tools, dem Fachwissen und dem Support ausgestattet werden, die für eine effektive Förderung, den Verkauf und die Implementierung von Bitdefender-Lösungen erforderlich sind.

Um ihre aktuelle Stufe zu behalten oder innerhalb des Programms aufzusteigen, müssen Partner eine Reihe definierter Anforderungen erfüllen, die je nach Stufe gelten. Dazu gehören geeignete **Vertriebs- und technische Zertifizierungen, Umsatzleistung, Geschäftsplanung** und kontinuierliches **Engagement**.

Von allen Partnern wird erwartet, dass sie ihre **Unternehmensprofile im PAN-Portal auf dem neuesten Stand halten** und sich um die Zertifizierungen kümmern, die für ihre Partnerschaftsstufe erforderlich sind. **Silver-, Gold- und Platinum-Partner** müssen im Rahmen ihres Engagements für langfristiges Wachstum einen **Jahresgeschäftsplan** vorlegen und aktuell halten. Für **Platinum-Partner** gelten zusätzliche Erwartungen in Bezug auf den Anteil des generierten Neugeschäfts an ihrer gesamten Bitdefender-Aktivität.

Bitdefender führt **vierteljährliche Überprüfungen** der Partner-Compliance durch, um die Übereinstimmung mit den Programmanforderungen sicherzustellen. Anhand dieser Bewertungen können Sie feststellen, ob Partner ihren aktuellen Status behalten oder aufgrund der Leistung neu klassifiziert werden müssen.

Bitdefender behält sich das Recht vor, ein Partnerkonto unter den folgenden Bedingungen zu kündigen:

- ↳ Nichteinhaltung von Umsatzzielen und Zertifizierungsanforderungen
- ↳ Nicht autorisierte Verkäufe außerhalb der festgelegten Region
- ↳ Geschäftsgebaren im Widerspruch zu den Richtlinien und Standards von Bitdefender
- ↳ Werbung oder Anzeige von Preisen, die unter den auf bitdefender.com aufgeführten öffentlichen Preisen liegen
- ↳ Nichteinhaltung der Richtlinien zur Nutzung der Bitdefender-Markenzeichen und -Markennamen
- ↳ Zahlungsunfähigkeit oder schriftliches Eingeständnis, dass Schulden nicht bedient werden können
- ↳ Einstellung der normalen Geschäftstätigkeiten oder Handelsaktivitäten

Durch die Erfüllung dieser Verpflichtungen bekräftigen die Partner ihre Übereinstimmung mit der Mission von Bitdefender und tragen dazu bei, Kunden weltweit vertrauenswürdige, erstklassige Cybersicherheitslösungen zu bieten.

Programmanforderungen

Partnervereinbarungen

Partner, die im Bitdefender Partner Advantage Network aufgenommen werden, müssen die Bestimmungen der Programmvereinbarung umsetzen, die ihnen im Verlauf des Antragsprozesses vorgelegt wurden. Diese Vereinbarung regelt die Bestimmungen, Konditionen und Durchführung sowohl für die Partner als auch für Bitdefender. Partner müssen die Bedingungen ihrer Vereinbarung mit Bitdefender erfüllen, um ihre Mitgliedschaft im Partner Advantage Network nicht zu verlieren.

Firmenprofil

Alle Bitdefender-Partner müssen im Bitdefender PAN ein Firmenprofil anlegen und die darin enthaltenen Unternehmensinformationen immer auf dem neuesten Stand

halten. Bitdefender wird die Richtigkeit der Angaben im Partnerprofil regelmäßig überprüfen, da diese Informationen im Rahmen der Partner Locator auch für Endanwender sichtbar sind.

Bitdefender als Anbieter auf Website nennen

Ab der **Silver-Stufe** sind Partner verpflichtet, **Bitdefender** auf ihrer offiziellen Website öffentlich als Anbieter aufzulisten. Dies zeigt ein aktives Engagement für die Partnerschaft und erhöht die Sichtbarkeit der Bitdefender-Lösungen.

Jahresgeschäftsplan

Ab der **Silver-Stufe** müssen Partner einen **Bitdefender-Geschäftsplan erstellen und pflegen**, der in Zusammenarbeit mit ihrem **Channel Account Manager entwickelt wird**. Dieser Plan beschreibt Vertriebsstrategien, Marketinginitiativen, Zielkunden, Umsatzziele und wichtige Partnerverpflichtungen. Von **Gold- und Platinum-Partnern** wird erwartet, dass sie einen strategischeren Ansatz verfolgen und ihren Geschäftsplan **regelmäßig überprüfen und aktualisieren**, um eine kontinuierliche Ausrichtung und ein kontinuierliches Wachstum zu gewährleisten. Vorlagen und Einreichungstools sind im **PAN-Portal verfügbar**, mit integrierten Nachverfolgungs- und Aktualisierungsfunktionen zur Unterstützung der laufenden Planung und Kommunikation.

Finanzielle Anforderungen

Silver-, Gold- und Platinum-Partner müssen **jährliche Umsatzverpflichtungen** festlegen und einhalten, die in Absprache mit ihrem **Bitdefender Channel Account Manager** definiert werden. Diese Ziele sind in der Regel gleichmäßig über jedes Quartal verteilt, sofern nicht anders vereinbart. Die Verpflichtungen können je nach Partnertyp und geografischer Region variieren.

Neben dem Erreichen der Umsatzziele haben **Platinum-Partner** die zusätzliche Verpflichtung, einen erheblichen Teil ihres Umsatzes aus **neuen Geschäftschancen** zu generieren.

Die Partnerschaftsstufen und Gewinnmargen werden jährlich auf der Grundlage der tatsächlichen Leistung überprüft. Partner, die ihre Ziele übertreffen, können ein Upgrade auf eine höhere Stufe beantragen, sofern alle Zertifizierungsanforderungen ebenfalls erfüllt sind. Umgekehrt behält sich Bitdefender das Recht vor, Partner, die ihren vereinbarten Umsatzverpflichtungen nicht nachkommen, **herabzustufen**.

Schulungsanforderungen

Produktkenntnisse sind für Bitdefender-Partner unerlässlich, um Bitdefender-Lösungen effektiv zu verkaufen, bereitzustellen und zu unterstützen. Alle Partner müssen die **Mindestanforderungen an Schulungen und Zertifizierungen** erfüllen, die mit ihrer Partnerschaftsstufe verbunden sind.



Zertifizierungen für **Verbraucher-** und **Service Provider-**Lösungen sind optional, während Zertifizierungen für **Business-Lösungen** obligatorisch sind. Schulungs- und Zertifizierungsressourcen sind **kostenlos** über das **Bitdefender PAN-Portal verfügbar**. **Silver-, Gold- und Platinum-Partner** müssen die für ihre Stufe erforderliche Anzahl von Zertifizierungen erwerben. Diese Zertifizierungen müssen abgeschlossen werden, damit sich ein Partner für einen Status qualifizieren oder diesen behalten kann. Ein Upgrade auf eine höhere Stufe ist nur möglich, wenn **sowohl die Ausbildungs- als auch die finanziellen Voraussetzungen** erfüllt sind.

Erste Schritte

Als neuer Bitdefender-Partner werden Sie zunächst unter dem **Bronze**-Status zugelassen. Sobald Sie die im Programm beschriebenen **Zertifizierungs-** und **finanziellen Anforderungen** erfüllen, kann Ihre Partnerschaft auf **Silver, Gold** oder **Platinum** hochgestuft werden, je nach Leistung und Übereinstimmung mit den Programmkriterien. Um die Vorteile der Bitdefender-Partnerschaft so schnell wie möglich voll ausschöpfen zu können, empfehlen wir, die folgenden wesentlichen Schritte zu befolgen. Sie helfen Ihnen, sich in den verfügbaren Ressourcen zurechtzufinden, grundlegendes Wissen aufzubauen und Ergebnisse zu erzielen.

Melden Sie sich für das Bitdefender Partner Advantage Network an

Besuchen Sie <https://www.bitdefender.com/de-de/partners/> füllen Sie ein kurzes Unternehmensprofil aus und klicken Sie auf die Schaltfläche **JOIN**.

Aktivieren Sie Ihr PAN-Portal-Konto

Verwenden Sie die bereitgestellten Anmeldedaten, um auf das **Bitdefender Partner Advantage Network zuzugreifen**, ein spezielles Online-Ressourcenportal, in dem Sie alles finden, was Sie brauchen: Vertriebs- und Marketingtools, Deal-Registrierungen, Renewals, WKZ, Schulungen und Zertifizierungen, Werbeaktionen, technische Dokumentation und mehr – zugeschnitten auf Ihre Partnerschaftsstufe.

Absolvieren Sie Schulungen und Zertifizierungen

Um sich für den **Silver-, Gold- oder Platinum-Status zu qualifizieren**, müssen Sie die erforderlichen Vertriebs- und technischen Schulungen für Ihre Zielstufe absolvieren. Je früher Sie Ihre Zertifizierungen abschließen, desto eher können Sie die Vorteile einer höherwertigen Partnerschaft nutzen.

Erstellen Sie Ihren Bitdefender-Businessplan

Silver-, Gold- und Platinum-Partner sind verpflichtet, einen Geschäftsplan zu erstellen. Bitdefender unterstützt Sie mit Vorlagen, Zielverfolgungs-Tools und Anleitungen durch Ihren Channel Account Manager, um Ihnen bei der Erstellung eines Plans zu helfen, der das Wachstum fördert, die Kundenakquise stärkt und den langfristigen Erfolg unterstützt.

Beginnen Sie mit dem Verkauf

Nutzen Sie die Tools und Ressourcen, die über das **Partner Advantage Network verfügbar sind**, und arbeiten Sie eng mit dem Bitdefender-Team zusammen, um neue Opportunities zu entdecken, den Geschäftsabschluss zu beschleunigen und Ihren Geschäftserfolg auszubauen. In jeder Phase ist Ihr Erfolg unser Erfolg.

Aufsteigen im Bitdefender Partner Advantage Network

Das Bitdefender Partner Network Advantage-Programm zeichnet einen klaren Wachstumspfad in Richtung besserer Support-Stufen, Vergütungen und Anerkennung seiner Mitglieder. Bitdefender empfiehlt Partnern, die eine höhere Partnerstufe anstreben, ihren Partnerstatus erneut bewerten zu lassen.

Anfragen können jederzeit während der 12-monatigen Gültigkeit Ihres Partnerstatus eingereicht werden oder wenn Sie glauben, dass Sie Anspruch auf eine höhere Partnerstufe haben. Partner müssen in zwei aufeinanderfolgenden Quartalen nachweisen, dass sie die Anforderungen des Bitdefender Partner Advantage Networks für eine höhere Partnerstufe erfüllen. Diese gehen über die Umsatzziele und die erforderlichen Zertifizierungen hinaus, auch wenn diese eine zwingende Voraussetzung für ein Upgrade sind.

Sind Sie bereit, am Erfolg eines echten Marktführers teilzuhaben?

Mitglied im Bitdefender Partner Advantage Network zu werden ist einfach. Erzählen Sie uns einfach ein bisschen über sich, und sofort kommen Sie in den Genuss des Status als registrierter Partner. Ein Bitdefender-Vertriebsexperte wird sich in Kürze mit Ihnen in Verbindung setzen, um Sie über die Vorteile einer Partnerschaft zu informieren und zu beraten.

Einfacher geht's nicht!

Klicken Sie unter www.bitdefender.com/de-de/partners/ auf "**Jetzt Partner werden**" und füllen Sie das entsprechende Formular aus!

Haben Sie Fragen?

Schreiben Sie uns unter partnerprogram@bitdefender.com

Änderungen am Programm und Rechtsvorbehalt

Dieser Leitfaden dient ausschließlich Informationszwecken. Unsere Bereitstellung und Angebote unterliegen den zu diesem Zeitpunkt aktuellen Grundsätzen und Richtlinien von Bitdefender. Alle Informationen in diesem Leitfaden waren zum Zeitpunkt des Drucks zutreffend, können jedoch ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Partnern wird empfohlen, die aktuellste Version der Programmrichtlinien über Bitdefenders Online-Portal - das **Bitdefender Partner Advantage Network** - herunterzuladen. Bitdefender behält sich vor, die hier erwähnten Programme nach eigenem Ermessen auszuführen und anzupassen und kann nicht verantwortlich gemacht werden, sollte sich ein Mitglied auf einzelne Bestimmungen in diesem Leitfaden verlassen, die von Bitdefender nachträglich modifiziert worden sind.

Bitdefender[®] PARTNER ADVANTAGE
NETWORK

RESELLER-PROGRAMM

LEITFADEN PARTNERPROGRAMM