

INWAY SYSTEMS PARTNERPROGRAMM

Stand 21. Oktober 2020

Copyright © 2020 Inway Systems GmbH. Alle Rechte vorbehalten! Änderungen an diesem Dokument bedürfen der schriftlichen Zustimmung von der Inway Systems GmbH. Die Vervielfältigung dieses Dokumentes, sowie die Weitergabe an Dritte ist nur mit Zustimmung der Inway Systems GmbH möglich. ® Microsoft ist ein eingetragenes Warenzeichen der Microsoft Corporation in den Vereinigten Staaten und/ oder anderen Ländern. Microsoft Business Solutions Dynamics AX und Microsoft Business Solutions Partner sind eingetragene Warenzeichen von Microsoft Business Solutions ApS in den Vereinigten Staaten und/ oder anderen Ländern. Microsoft Business Solutions ApS ist eine Tochtergesellschaft der Microsoft Corporation. Alle in diesem Dokument genannten Firmen- und Produktnamen sind möglicherweise Warenzeichen der jeweiligen Rechtsinhaber.



1 WIN-WIN – SO PROFITIEREN SIE VOM INWAY PARTNERPROGRAMM

Software made in Germany – designed and developed: Seit über 15 Jahren ist Inway Systems einer der weltweit führenden App-Hersteller für Microsoft Dynamics. Unsere Lösungen werden von vielen namhaften Microsoft Partnern, wie z.B. HSO, Modus und Ambit erfolgreich in Projekten eingesetzt – und sorgen für **positive Stimmung beim Kunden** und damit auch beim Partner.

- › Mit unseren Add-Ons bieten wir Ihnen das, was der Markt im Dynamics AX / 365 Umfeld benötigt: Ausgereifte Software-Lösungen mit denen Sie im ERP- und CRM-Projekt bei Ihrem Kunden punkten.
- › Langfristige Partnerschaften und Win-Win-Situationen für beide Seiten sind unser vorrangiges Ziel. Deshalb profitieren Sie vom ersten Tag an von attraktiven Margen (30%) sowie Informations-Vertriebs- und Marketingmaterialien, die wir Ihnen und Ihren Kunden für alle Lösungen zur Verfügung stellen.
- › Bei uns haben Sie einen fachlich kompetenten und persönlichen Ansprechpartner, der Ihnen jederzeit bei vertrieblichen, aber auch technischen Fragen kompetent weiterhilft.

Preferred Solutions for Microsoft: Wir sind mit all unseren Lösungen in der Microsoft AppSource vertreten. Mehrere Lösungen wurden innerhalb weniger Wochen zur „Microsoft preferred solution“: Ein wahrer Ritterschlag für die Add-Ons und ein Selbstläufer im Vertrieb. So empfiehlt auch Microsoft die Lösungen von Inway – z.B. bei den Themen Automatisierung in der Finanzbuchhaltung und Automatisierung des Dokumentenmanagements unter anderem mit dem DMS von ELO oder Docuware. Denn unsere Lösungen bieten mehr, wie der Microsoft-Standard und sind daher **ein wertvolles Plus in jedem Gespräch mit bestehenden Kunden und Neukunden**.

2 ANGEBOT VON INWAY SYSTEMS AN UNSERE PARTNER

Webinare, Tutorials, Support, Produkt-Broschüren, One-Pager, Produkt- und Erklärvideos, aktuelle Best-Practice-Szenarien, Prozesse und erprobte Vorgehensweisen, einen eigenen fachlich kompetenten Ansprechpartner und vieles mehr. Kurzum: Wir bieten Ihnen die Sicherheit, die Sie benötigen, um mit unseren Add-Ons und Software-Lösungen im Markt erfolgreich zu sein.

Wir bieten unseren Partnern:

- › Eine umfassende Knowledgebase, bestehend aus Produktvideos, Schulungsvideos, vertriebsunterstützenden Broschüren, Marketingmaterialien, Unterstützung bei Kampagnen, FAQs, kostenfreien Webinaren u.v.m.
- › Testlizenzen (1 Monat für Kunden, 6 Monate für Partner)
- › Aktuelle und erprobte Best-Practice-Szenarien die zeigen, wie Sie beim Verkauf unserer Add-Ons optimal vorgehen und diese beim Kunden gewinnbringend einsetzen.
- › Vollumfänglichen Partner-Support und Behebung / Hilfe bei potenziellen Fehlern.

3 MITWIRKUNG DES PARTNERS

Die Teilnahme am Inway Partnerprogramm hat 3 Gewinner: Sie, Ihr Kunde und Inway. Alles worauf wir zur vollsten Zufriedenheit Ihres Kunden bestehen, ist eine adäquate und professionelle Einführung unserer Add-Ons. Für den Fall, dass Sie dies nicht gewährleisten können, können Sie jederzeit auf direkte Hilfe von Inway zurückgreifen, bzw. eine Vielzahl, der von Inway angebotenen Vertriebs- und Produkt-Unterstützungen wählen (siehe Punkt Nr. 2: Angebot von Inway an unsere Partner).

Für Partner gibt es keine Abnahmeverpflichtung der Add-Ons durch Kunden, auch wenn wir uns im Sinne einer guten Zusammenarbeit eine Vermarktung unserer Lösung – von der wir beide profitieren – wünschen.

4 VEREINBARUNGEN UND AGBS

Beider Partner stimmen die Vorgehensweise bei der Implementierung der Inway-Add-Ons eng und immer im Voraus ab.

- › Bei den Subscriptions handelt es sich um zeitgebundene Zertifikate. Diese werden ein Jahr im Voraus bezahlt und laufen anschließend ohne Erneuerung einfach aus. Dies gibt Ihnen als Partner die Sicherheit, dass Kunden der Lösung treu bleiben.
- › Beide Seiten können mit einer Frist von 2 Monaten kündigen
- › Für die Bestellung von Add-On Lizenzen bei Inway gelten die AGBs von Inway Systems. Diese können Sie auf www.inway.de unter dem Menüpunkt AGBs heruntergeladen.

5 REFERENZEN

Auszug von Partnern, die unsere Produkte bereits erfolgreich bei Dynamics Kunden im Projekt einsetzen.



6 GETTING STARTED – ERSTE SCHRITTE

Erste Informationen wie die Preis- und Lizenzbedingungen sowie Videos und Factsheets zu unseren Produkten haben Sie ja schon erhalten. Dann fehlt nur noch eine Unterschrift.

Auf der letzten Seite zum Inway Systems Partnerprogramm finden Sie eine kurze Vereinbarung. Füllen Sie diese aus, schicken sie uns diese zu und **herzlich Willkommen im Partnerprogramm von Inway Systems**.

So geht's los: **Die ersten 10 Tage**

1. Innerhalb von maximal 3 Tagen bestätigen wir Ihnen die Aufnahme ins Inway Partnerprogramm schriftlich per E-Mail.
2. Innerhalb der ersten 7 Tage wird sich ein persönlicher Ansprechpartner bei Ihnen melden. Zur persönlichen Vorstellung, aber auch um Ihnen Vorzüge und Chancen des Partnerprogrammes vorzustellen. Gerne können Sie in dieser Phase auch bereits **konkrete Kundenprojekte** ansprechen und zu diesen – sowie zu allen anderen Themen – Ihre Fragen stellen.
3. Sie bekommen im Anschluss an das Gespräch sämtliche für Sie relevante Materialien – z.B. Marketingbroschüren der benötigten Add-Ons, Vertriebsunterstützung, Links zu Videos, informativen Blogs, Webinaren, Tutorials etc.
4. Auch Testlizenzen für einen Zeitraum von bis zu 6 Monaten können Sie ab dann jederzeit von uns bekommen.



So geht's weiter: **Kontinuierliche Unterstützung**

1. Basierend auf Ihren Produkthanforderungen organisieren wir Einsteiger-Webinare und bei Bedarf auch vertiefende Schulungen, zu denen wir Sie einladen – inkl. Q&A Session mit den jeweiligen Experten (Produktmanager oder Entwickler).
2. Auf Wunsch bieten wir Ihnen auch einen Workshop, in dem wir Ihnen all unsere Lösungen vorstellen – für einen optimalen Gesamtüberblick. Digital aber gerne auch persönlich sofern möglich.
3. Sie bekommen kontinuierlich Updates über sämtliche Neuheiten, Meilensteine und Webinar-Angebote. Hierfür stimmen Sie bitte dem Erhalt unseres Partnernewsletters zu.



Vereinbarung zwischen _____ und Inway Systems
(Firma / Partner)

JA, wir möchten am Partnerprogramm von Inway Systems teilnehmen und weitere Informationen (Preise, Bestellmöglichkeiten, Informationen zu den Add-Ons etc.) erhalten.

Ansprechpartner, Partner

Telefonnummer, E-Mail

Wir möchten den Inway Partnernewsletter erhalten
(Ihre Zustimmung können Sie jederzeit widerrufen)

Ja

Nein

Datum und Unterschrift Partner

WIR BESTÄTIGEN Ihre Aufnahme ins Inway Systems Partnerprogramm und garantieren Ihnen alle im Partnerprogramm beschriebenen Vorteile sowie die in der Preis- und Bestell-Liste dargestellten Konditionen

Name, Telefonnummer und E-Mail Ihres Ansprechpartners bei Inway Systems

Datum und Unterschrift Inway Systems