

Business Partner Programm Gemeinsam zum Erfolg

Erweitern Sie Ihr Produktportfolio
um die Softwarelösung für ISMS,
IT-Notfallplanung und Datenschutz



Die CONTECHNET Deutschland GmbH ist ein inhabergeführtes Unternehmen und bietet mit zwei Standorten und rund 40 Mitarbeiter*innen seit 2007 standardisierte Softwarelösungen für Organisationen, öffentliche Verwaltungen und Unternehmen. Die Mission der CONTECHNET: Auf Notfälle vorbereiten, die IT sicherer machen und Auflagen des Datenschutzes (EU-DSGVO) erfüllen.

Die modulare Managementsoftwarelösung mit zentraler Datenbasis umfasst Module zur Informationssicherheit (ISMS), IT-Notfallplanung und zum Datenschutz, damit Organisationen eigenständig und nachhaltig ihre individuellen Sicherheitskonzepte einführen können – und das alles "made in Germany". Das Ziel der CONTECHNET: Die (IT-)Resilienz ihrer Kunden dauerhaft erhöhen.

Geschäftsführung: Georg Reimann, Jens Hoppe, Rainer Finke

Starten Sie mit uns in eine erfolgreiche Zukunft!

Erweitern Sie Ihr Produktportfolio und Dienstleistungsangebot um die marktführende Software Suite für **Informationssicherheit**, **IT-Notfallplanung** und **Datenschutz** der CONTECHNET Deutschland GmbH.

Das Partnerprogramm der CONTECHNET ist für Unternehmen im Geschäftskundenumfeld, die zusammen mit uns mehr erreichen möchten: Sie bringen Ihre Kunden, die Vertriebspower und Know-how ein – wir unsere große Expertise, die Marktkraft und unsere gewinnbringende Software Suite.

Als Mitglied des Partnerprogramms vernetzen Sie sich direkt mit uns als Hersteller und werden in den Bereichen Technik, Sales, Produktschulungen und Marketing tatkräftig unterstützt.

Profitieren Sie von den vielen Vorteilen und bewerben Sie sich noch heute als zukünftiger Business Partner der CONTECHNET.

6 gute Gründe, Partner zu werden

- Kontinuierlich wachsender Markt durch stetig zunehmende und verschärfte Anforderungen vom Gesetzgeber
- Marktführende sowie branchenunabhängige Software Suite für ISMS, IT-Notfallplanung und Datenschutz
- Cross Selling Potenzial durch Beratungsleistung und die Synergien unserer Module
- Über 15 Jahre Erfahrung und Best Practice-Vorgehensweisen
- Aktive und umfangreiche Vertriebsunterstützung
- Service und Support direkt vom Hersteller für einen direkten Austausch mit den verantwortlichen Teams

Die Management Softwarelösung für alle Anforderungen



Hauptmodule

INDITOR® ISMS (ISO / BSI) in 15 Tagen

- Zentrales und integriertes Risikomanagement inkl. automatischer Maßnahmenverfolgung
- Umfassendes Aufgabenmanagement mit optionaler, dezentraler Bearbeitung möglich
- Audit- und Sicherheitsvorfallmanagement sowie umfangreicher Berichtsexplorer

INPRIVE® Datenschutz in 3 Tagen

- Assistenten für DSFA, Datenschutzvorfälle und Betroffenenrechte
- Verarbeitungsverzeichnisse, TOM, Löschkonzepte und Risikomanagement integriert
- Erzeugung von gesetzlich geforderten Berichten zum Nachweis

INDART Professional® IT-Notfallplanung in 5 Tagen

- Vereinfachte und übersichtliche Abbildung komplexer Abhängigkeiten
- Erstellung eines individuellen IT-Notfall- und IT-Betriebshandbuchs sowie weiterer Berichte
- Dynamische Wiederanlaufpläne und Prozeduren, automatisiert über den integrierten Ausfallmanager

CONTECHNET Suite - Umsetzung einfach gemacht

- Zentrale Datenbasis für ISMS, IT-Notfallplanung und Datenschutz
- Automatisierter Datenimport z.B. von Infrastruktur- und Personaldaten
- Verantwortlichkeitsänderungen modulübergreifend und einfach durchführbar

Zusatzmodule

INFORWEB Web-Tool zur Datenpflege

- Webmodul zur dezentralen Datenpflege
- Erreichbar über den Internetbrowser
- Abarbeitung zugewiesener Maßnahmen
- Nutzer sieht nur den eigenen Verantwortungsbereich

INSCAN® Scannen und importieren

- Bestens geeignet für kleine und mittlere Unternehmen (KMU)
- Ohne aufwendige Installation in nur zehn Minuten einsatzbereit
- Übersicht über die eingesetzte Hard- und Software im Unternehmen



Die optimale Partnerstufe für jeden Business Partner

Sie möchten mit der CONTECHNET Suite in den Geschäftsbereich der softwarebasierten Informationssicherheit starten?

Oder Sie haben schon Erfahrungen mit Informationssicherheit, Notfallmanagement oder Datenschutz und

möchten Ihr Portfolio um unsere Software Suite erweitern?

Ganz egal, ob Sie bereits ein erfahrener Experte im Bereich der softwarebasierten Informationssicherheit sind oder mit der CONTECHNET Suite erstmals einsteigen möchten: Wir finden die passende Partnerstufe für Sie.

	CONTECHNET Bronze Partner	CONTECHNET Silver Business Partner	CONTECHNET Gold Business Partner	CONTECHNET Platinum Business Partner
Gemeinsame Webinare	✓	✓	✓	✓
Referenzberichte	✓	✓	✓	✓
Partner & Media Hub Zugriff	✓	✓	✓	✓
Live-Support per Telefon und E-Mail	✓	✓	✓	✓
Vertriebsmaterialien (Broschüren, Merchandise usw.)	✓	✓	✓	✓
NFR Key	✓	✓	✓	✓
Webseitenplatzierung		✓	✓	✓
Anforderungsmanagement		✓	✓	✓
Unterstützung Inside Sales		✓	✓	✓
Partnerschulungen		✓	✓	✓
Teilnahme Partnertag	(✓)	✓	✓	✓
Präsenzveranstaltungen			✓	✓
Mitausstellermöglichkeit			✓	✓
Vorqualifizierte Projektweitergabe			✓	✓

Platinum Business Partner

Selbstständige Akquise, Angebotserstellung, Verkauf und Installation der CONTECHNET Software Suite, sowie Umsetzung der Projekte.

- 250.000 € Lizenzen min. pro Jahr
- 30 % Marge auf Lizenzen
- 20 % Marge auf Maintenance
- 7 Projekte pro Jahr
- 2 Veranstaltungen
- Projektschutz

Gold Business Partner

Selbstständige Akquise, Angebotserstellung, Verkauf und Installation der CONTECHNET Software Suite, sowie Umsetzung der Projekte.

- 150.000 € Lizenzen min. pro Jahr
- 25 % Marge auf Lizenzen
- 20 % Marge auf Maintenance
- Projektschutz

Hier starten Sie!

Silver Business Partner

Vertriebspartnerschaft mit jährlichem Mindestumsatz. Einzelne Projektumsetzungen werden wahlweise gemeinsam mit der CONTECHNET direkt oder einem Gold- bzw. Platinum-Partner umgesetzt.

- 25.000 € Lizenzen min. pro Jahr
- 20 % Marge auf Lizenzen
- 15 % Marge auf Maintenance
- Projektschutz

Bronze Partner

Reine Vertriebspartnerschaft ohne Mindestumsatz. Einzelne Projektumsetzungen werden wahlweise gemeinsam mit der CONTECHNET direkt oder einem Gold- bzw. Platinum-Partner umgesetzt.

- Kein Mindestumsatz
- 10 % Marge auf Lizenzen
- 10 % Marge auf Maintenance
- Projektschutz

Sind konkrete Projekte beim Kunden geplant und Vertriebsaktivitäten nachgewiesen, gewähren wir einen Projektschutz, der alle sechs Monate begründet aktualisiert werden muss. Akquisemeldungen hingegen rechtfertigen keinen Projektschutz!

Für jedes Projekt gewähren wir eine Basis-
marge von 5% auf Lizenzen sowie 5% auf

Maintenance. Besteht ein Projektschutz, erhält der Partner entsprechend seines Partnerstatus eine additive Marge für Lizenzen sowie zusätzliche Marge für Maintenance.

Beispiel Silber Partner mit Projektschutz

Lizenz 5% + 15% = 20%. Maintenance 5% + 10% = 15%. Silber ohne Projektschutz: Lizenz 5%. Maintenance 5%.

⚠ Außerdem besteht die Möglichkeit, nach Abzug von 5% Marge vorqualifizierte Projekte von uns zu erhalten. Auch auf unsere Dienstleistung können Sie zurückgreifen, sofern Sie selber keine auf unsere Produkte geschulten Consultants

oder Kapazitäten haben. Wir können Kundenprojekte umfangreich begleiten, von einer reinen Anwendungsschulung, über Projektbegleitung, bis hin zur Stellung eines externen ISB oder DSB. Auch im Bereich Zertifizierungen können Sie auf uns zählen.



Alles, was Sie brauchen – jederzeit verfügbar

Speziell für unsere Partner haben wir eine digitale Plattform geschaffen, um Ihnen 24/7 Zugriff auf alle Materialien zu ermöglichen. Somit können Sie die Softwarelösungen der CONTECHNET optimal vermarkten und betreuen.

Unser Portal, das **Partner & Media Hub**, ist aber viel mehr: Es ist die zentrale Informationsplattform für Sie als Partner. Neben aktuellen Statusinformationen zu unserer gemeinsamen Partnerschaft und persönlichen Ansprechpartnern, erhalten Sie auf einen Blick alle Insights der CONTECHNET, wie aktive Tickets der Entwicklung, Release Notes, sowie Produkt- und Pressenews.

Zusätzlich werden Sie in regelmäßigen Abständen über alle Anpassungen und Erweiterungen der Plattform durch unseren Partner Newsletter informiert.

Als CONTECHNET Business Partner erhalten Sie alle notwendigen Informationen zu unseren Produkten immer als Erster und können dadurch hervorragend für bestmögliche Kundenzufriedenheit sorgen.

Alle Inhalte des Partner & Media Hub's im Überblick:

- Software Downloads
- Technische Dokumentationen
- Release Notes
- Aktuelle Schulungstermine
- Aktive Entwicklungstickets
- Vorlagen und Formulare
- Preiskalkulator
- Umfangreiches PoS-Material
- Aktueller Partnerstatus
- Zugeordneter Partnerbetreuer

Wachstum durch Unterstützung

Pre-Sales

Von der Angebotserstellung über Produktpräsentationen vor Ort oder remote, bis hin zu Projektabstimmungen und Businessgesprächen: Unser Team im Account Management steht Ihnen zur Unterstützung im Vertriebsprozess jederzeit zur Verfügung.

Inside Sales

Unser Inside Sales Team bietet Ihnen eine große Auswahl an flankierenden Leistungen, um Sie aktiv im Vertrieb zu unterstützen: Dazu gehören der telefonische Erstkontakt mit potenziellen Interessenten, gemeinsame Veranstaltungen und die Unterstützung bei der Kundenpflege nach dem Angebot.

Proof of Concepts

Auf Wunsch führen wir Proof of Concepts durch. Im PoC leiten wir potenzielle Kunden durch die Teststellung und zeigen Best Practice Lösungsansätze auf, wie man Projekte mit unserer Software schnell und effektiv umsetzen kann.

Consulting

Als Partner haben Sie die Möglichkeit, von unserem Know-how zu profitieren, da Sie bei der Projektumsetzung auf das Consulting der CONTECHNET zurückgreifen können. Tagessatz siehe Preiskalkulator.

Support

Unser Support steht Ihnen von Montag bis Freitag telefonisch oder per E-Mail zur Verfügung. Das gesamte Leistungsportfolio des Supports finden Sie im Partner & Media Hub.

Webinare

Die CONTECHNET bietet jeden Freitag öffentliche Webinare zu den einzelnen Softwaremodulen an, um Interessenten einen Überblick über die jeweilige Softwarelösung zu geben. Empfehlen und nutzen Sie aktiv diese Webinare, um die eigenen Ressourcen effektiver für weiterführende Gespräche nutzen zu können.

NFR-Lizenz

Als Partner der CONTECHNET erhalten Sie eine NFR-Lizenz für die gesamte Software Suite, um Tests und Trainings durchführen zu können. Wenden Sie sich für diese Lizenz einfach direkt an Ihren persönlichen Ansprechpartner.

Marketing

Neben der stetigen Weiterentwicklung unseres Partner & Media Hub's für eine bestmögliche Abverkaufsförderung, stehen wir Ihnen auch persönlich für jegliche Marketingaktivitäten zur Verfügung und unterstützen Sie aktiv bei der Umsetzung und Durchführung von verkaufsfördernden Maßnahmen, wie Veranstaltungen, Referenzen, Anwenderberichte und Cross Media Kampagnen. Eine Übersicht über alle Möglichkeiten erhalten Sie im Partner & Media Hub.





Trainiert in eine erfolgreiche Partnerschaft

Wir bieten für unsere Business Partner umfangreiche Schulungen zu unseren Produkten an. Nachfolgend die Voraussetzungen für die Teilnahme an unseren Business Partner Schulungen:


- INDITOR® u./o. INPRIVE®: Nachweis des Fachwissens durch entsprechende Zertifikate oder Ausbildungsbestätigungen (z.B. 27001 Foundation, Lead Auditor, Fachkraft für Datenschutz). Alternativ Nachweis über fundierte Projekt- und Umsetzungserfahrungen.
- INDART Professional®: fundiertes IT-/RZ-Know-how erworben durch Projekt- u./o. IT-Betriebserfahrung.

Wir bieten Partnern auch individuelle Schulungsmöglichkeiten zum Aufbau von Fachwissen an, die keine Vorkenntnisse erfordern. Bei Interesse einfach mit uns in Kontakt treten.

Darüber hinaus bieten wir unseren Partnern auch reine Vertriebsproduktschulungen an. Für diese Schulungen werden keine Vorkenntnisse vorausgesetzt (Dauer ca. 1,5 - 2 Stunden). Für weitere Rückfragen stehen wir Ihnen gern zur Seite.

Business Partner Schulungen:

- INPRIVE® Schulung, 1 Tag
Kosten siehe Preiskalkulator
- INDITOR® Schulung, 2 Tage
Kosten siehe Preiskalkulator
- INDART® Schulung, 2 Tage
Kosten siehe Preiskalkulator
- Individuelle Schulungsangebote
Preise auf Anfrage

 Die kostenpflichtigen Business Partner Schulungen werden nach dem ersten Projekt, welches innerhalb des ersten Jahres abgeschlossen wird, wieder gutgeschrieben! Davon ausgenommen sind lediglich "Individuelle Schulungsangebote".



Kundenreferenzen einholen: So überzeugen Sie Kunden

Kunden vertrauen weder automatisch noch ausschließlich auf Werbebotschaften. Sie wollen wissen, ob der Anbieter kompetent ist und welche Erfahrungen andere mit dessen Produkten oder Leistungen gemacht haben. Deshalb sind positive Aussagen Dritter für ein Unternehmen besonders wertvoll, denn sie vermitteln Seriosität und begründen Vertrauen.

Erklärt sich ein Kunde vor Vertragsabschluss bereit, später als Referenz zur Verfügung zu stehen, belohnen wir das mit einem Nachlass auf den Lizenzpreis. Dabei unterscheiden wir zwischen drei Referenztypen:

- 5 % Rabatt → Unternehmenlogo mit Testimonial
- 10 % Rabatt → Anwenderbericht in Textform
- 15 % Rabatt → Videoreferenz* (Freigabe nur nach Absprache)

*Die Produktionskosten für die Videoreferenz teilt sich der Business Partner mit CONTECHNET zu gleichen Anteilen.



Creditreform





Ihr Team für eine starke Partnerschaft

Werden Sie jetzt offizieller Business Partner der CONTECHNET Deutschland GmbH – stärken Sie Ihre Marktposition und profitieren Sie von unserer großen Community.

Vernetzen Sie sich noch heute mit dem umfassenden Know-how der CONTECHNET, sichern Sie sich die tatkräftige Unterstützung unseres innovativen und hoch motivierten Teams.



Rüdiger Eilers
Teamleader Marketing

marketing@contechnet.de
05101/99224-19



Yannick Judel
Teamleader Consulting

yannick.judel@contechnet.de
05101/99224-284



Martin Kierstein
Support

support@contechnet.de
05101/99224-20



Rainer Finke
CEO/Sales Manager

rainer.finke@contechnet.de
05101/99224-0



Marcel Schmidt
Teamleader Inside Sales

sales@contechnet.de
05101/99224-72

Entdecken Sie weitere Vorteile für Ihr Unternehmen

Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen!

+49 (0)5101 / 99224-0

partner@contech.net.de



Das sagen unsere Business Partner über die Zusammenarbeit

CertMobile

„In den letzten Jahren hat sich die Partnerschaft zwischen CertMobile und CONTECHNET zu einer für beide Seiten starken strategischen Partnerschaft entwickelt. Diese Partnerschaft zeichnet sich sehr durch gegenseitiges Vertrauen und gegenseitige Wertschätzung aus. Als starker Partner hat die CONTECHNET einen besonderen Stellenwert in unserer strategischen Ausrichtung und der Entwicklung.“

Frank Wassong, Geschäftsführer der CertMobile GmbH

enthus

„Im Rahmen unserer ISO 27001 Zertifizierung haben wir uns für eine Tool Unterstützung des marktführenden Herstellers CONTECHNET entschieden. Mit einer positiven eigenen Erfahrung sind wir Partner der CONTECHNET geworden, um unseren Kunden die Mehrwerte ebenfalls anzubieten. Wir freuen uns täglich über die extrem partnerschaftliche Zusammenarbeit.“

Arzu Bayar, Mitarbeiterin Sales der enthus GmbH

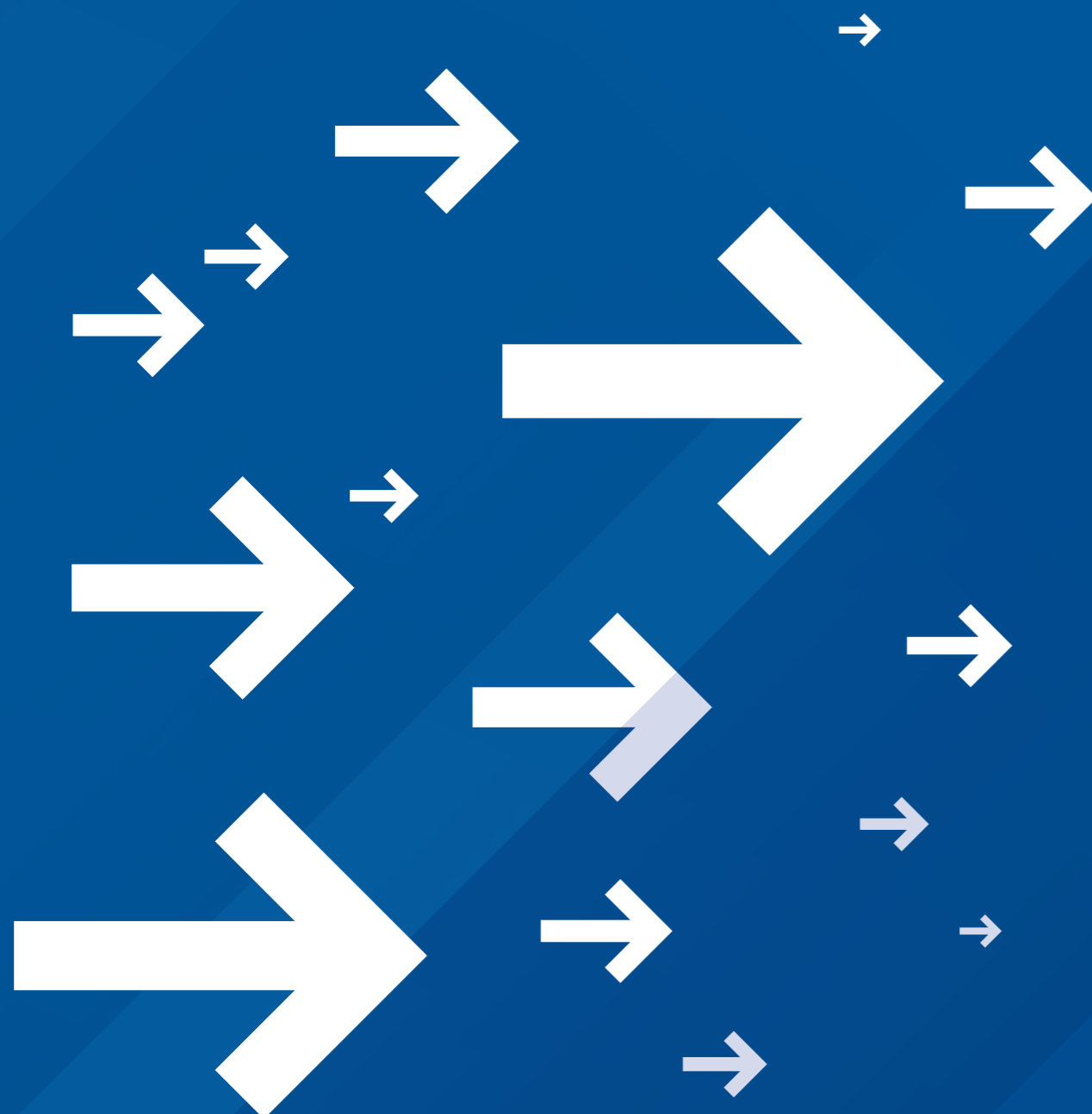
lmbit

„An der Partnerschaft mit CONTECHNET schätzen wir die Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Anhand fester Ansprechpartner sind die Kontaktwege immer kurz, direkt und verlässlich – das passt sehr gut zu uns und unseren Kunden!“

Bettina Schwarz, Teamleiterin Informationssicherheit bei lmbit GmbH



Alles Wissenswerte rund um unsere Partnerschaft kompakt auf einer Seite zusammengefasst.



Quickinfos & Kontaktdaten

Partner & Media Hub

Direktlink: www.contechnet.de/felogin

Inhalte: Software Downloads, technische Dokumentationen, Release Notes, Schulungstermine, aktive Tickets, Vorlagen und Formulare, Preiskalkulator, PoS-Material, aktueller Partnerstatus und zugeordneter Partnerbetreuer.

Modulübersicht CONTECHNET Suite

Modul: INDITOR® / ISMS (ISO/BSI)

Modul: INDART Professional® / IT-Notfallplanung

Modul: INPRIVE® / Datenschutz

Zusatzmodule: INFOWEB / Datenpflege

Zusatzmodule: INSCAN® / Importieren & Scannen

Business Partner Status

Platinum

250.000 € Lizenzen min. pro Jahr
30 % Marge auf Lizenzen
20 % Marge auf Maintenance

Gold

150.000 € Lizenzen min. pro Jahr
25 % Marge auf Lizenzen
20 % Marge auf Maintenance

Silver

25.000 € Lizenzen min. pro Jahr
20 % Marge auf Lizenzen
15 % Marge auf Maintenance


Bronze

Kein Mindestumsatz
10 % Marge auf Lizenzen
10 % Marge auf Maintenance


Weiter Infos siehe Partnerhandbuch Seite 7.

Direkte Ansprechpartner

Vertrieb

 Rainer Finke / CEO & Sales Manager
rainer.finke@contechnet.de
+49 (0)5101/99224-0

Inside Sales

 Marcel Schmidt / Teamleader
sales@contechnet.de
+49 (0)5101/99224-72


Consulting

 Yannick Judel / Teamleader
yannick.judel@contechnet.de
+49 (0)5101/99224-284

Support

 Martin Kierstein
support@contechnet.de
+49 (0)5101/99224-20

Marketing

 Rüdiger Eilers / Teamleader
marketing@contechnet.de
+49 (0)5101/99224-19

Kontaktdaten / Rechnungsadresse

CONTECHNET Deutschland GmbH

Walter-Bruch-Straße 1
30982 Pattensen

Tel.: +49 (0)5101/99224-0

E-Mail: info@contechnet.de

Web: www.contechnet.de

USt - IdNr.: DE257803527

CONTECHNET Deutschland GmbH

Walter-Bruch-Straße 1
30982 Pattensen

Telefon: +49(0) 5101/99 224 0

E-Mail: info@contechnet.de

Web: www.contechnet.de