

Бош Системы Безопасности

Партнерская Политика

2009г.



BOSCH

Разработано для жизни



1. Общие положения

Настоящая Партнерская Политика (далее – Политика) устанавливает общую структуру партнерской сети Бош Системы Безопасности в России (далее - Бош), требования, предъявляемые к партнерам различных статусов, а также преимущества и выгоды, получаемые участниками партнерской программы.

Статус партнерства может устанавливаться как по всей линейке продукции Бош Системы Безопасности, так и по продуктовым направлениям:

- «Системы охранного телевидения»,
- «Конгресс-системы»,
- «Системы громкого оповещения»,
- «Охранная сигнализация»,
- «Пожарная сигнализация»,
- «Системы контроля и управления доступом»,
- «Интегрированные системы»,

а также с ограничением по отдельным товарным группам.

Статусы присваиваются сроком на 1 год и могут быть досрочно аннулированы. Продление может быть как автоматическое, так и с повторным прохождением процедуры получения статуса.

Действие настоящей Политики распространяется на 2009 год и может быть продлено по усмотрению Бош Системы Безопасности. Настоящая Политика может быть изменена по усмотрению Бош Системы Безопасности.

2. Общая схема партнерской структуры

Настоящей Политикой устанавливается два вида партнерских статусов: базовые статусы и дополнительные статусы.

Базовые статусы:

- «Зарегистрированный партнер Бош» (Registered partner, BSSRP) - без упоминания продуктового направления.
- «Корпоративный партнер Бош» (Global Partner, BSSGP) - без упоминания продуктового направления.
- «Дилер Бош» (Dealer, BSSD) – с набором продуктовых направлений.

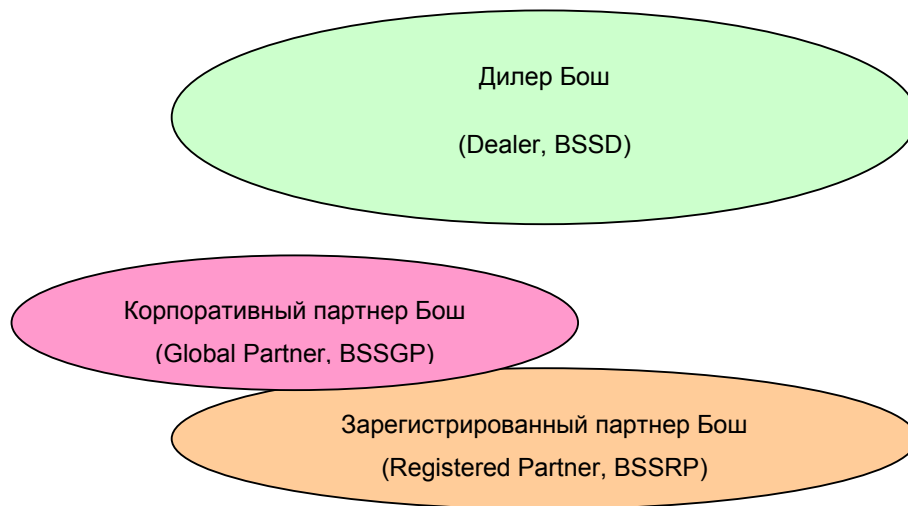
Дополнительные статусы:

- «Сервисный партнер по интеграционным решениям Бош» (Integration Service Partner, BSSISP) без упоминания продуктового направления.
- «Сертифицированный Учебный центр» (Certified Training Center, CTC) – с набором продуктовых направлений.
- «Praesideo Partner».
- «IP CCTV Partner».

Могут быть введены иные дополнительные статусы. Присвоение дополнительного статуса не предполагает обязательное наличие статуса Дилера.



Общая схема базовых статусов партнерской структуры представлена на рисунке:



3. Требования и получаемые преимущества

3.1. «Зарегистрированный партнер Бош» (Registered partner, BSSRP)

Зарегистрированным партнером Бош может стать организация любой формы собственности, заинтересованная в сотрудничестве, направленном на продвижение продуктов Бош на рынках систем безопасности, автоматизации и конгресс систем.

Входные требования

1. Предоставление копии учредительных документов (Устава и/или Учредительного договора) со всеми изменениями и дополнениями.
2. Краткая презентация компании, структуры компании, направлений деятельности с выделением областей возможного сотрудничества, взаимных интересов.
3. Визит представителя Бош в офис компании, встреча с руководством компании.
4. Подписание договора о конфиденциальности и неразглашении информации.
5. Согласование с представителями Бош сроков обучения специалистов компании.

Требования по участию в партнерской программе

1. Прохождение обучения минимум двумя специалистами по нескольким продуктовым направлениям в первые полгода участия в программе. Поддержание наличия как минимум двух обученных специалистов по нескольким продуктовым направлениям.
2. Закупки оборудования через участника дилерской программы (без установления обязательств по объемам).
3. Закупка в первые полгода участия в программе демонстрационных образцов (спецификация согласовывается с представителем Бош).
4. Использование оборудования Бош в качестве основного или одного из двух основных брендов в своих проектах. Подтверждается референс-листом проектов и проектных решений.
5. Регулярное (не реже 1 раза в квартал) общение с представителем Бош о текущем состоянии дел и перспективах.



Преимущества

1. Сертификат Зарегистрированного Партнера.
2. Размещение наименования компании на сайте www.boschsecurity.ru
3. Получение новостной рассылки по продуктам и решениям.
4. Приглашения на тренинги, семинары и другие партнерские мероприятия.
5. Получение технической поддержки от участника дилерской программы. Возможность получения прямой технической поддержки.
6. Право участия в тренингах Bosch Academy в учебных центрах в Нидерландах и Германии.
7. Возможность закупки демонстрационных образцов по специальным ценам.
8. Возможность совместного с департаментом развития бизнеса Бош вхождения в проекты с использованием ресурсов группы поддержки проектов Бош.
9. Возможность защиты проектов партнера и долгосрочного прогнозирования поставки оборудования при совместном с Бош участии в проекте партнера. По запросу, поддержка проектов в виде проверки спецификаций и основных проектных решений.
10. Возможность использования логотипа Бош на документах партнера (согласно BSS StyleGuide).
11. Получение рекламно-информационных материалов (по согласованию).

3.2. «Корпоративный партнер Бош» (Global Partner, BSSGP)

Корпоративным (глобальным) партнером Бош является компания, взаимоотношения с которой устанавливаются на корпоративном уровне.

Требования по участию в партнерской программе

1. Содействие устранению технических, технологических и организационных барьеров для использования оборудования Бош в бизнес-процессах партнера.
2. Прохождение обучения минимум двумя специалистами по нескольким продуктовым направлениям в первые полгода участия в программе. Поддержание наличия как минимум двух обученных специалистов по нескольким продуктовым направлениям.
3. Закупки оборудования через участника дилерской программы (без установления обязательств по объемам).
4. Регулярное (не реже 1 раза в квартал) общение с представителем Бош о текущем состоянии дел и перспективах.

Преимущества

1. Сертификат Корпоративного Партнера.
2. Размещение наименования компании на сайте www.boschsecurity.ru
3. Получение новостной рассылки по продуктам и решениям.
4. Приглашения на тренинги, семинары и другие партнерские мероприятия.
5. Получение технической поддержки от участника дилерской программы. Возможность получения прямой технической поддержки.
6. Поддержка проектов департаментом развития бизнеса.
7. По запросу, поддержка проектов в виде проверки спецификаций и основных проектных решений.
8. Возможность поставки оборудования Бош на условиях OEM (Original Equipment Manufacturer) под долгосрочные масштабные программы.
9. Возможность разработки специальной программы сотрудничества.



3.3. «Дилер Бош» (Dealer, BSSD).

Дилером Бош может быть компания, непосредственно занимающаяся активным продвижением на рынке и продажами продуктов Бош. Статус Дилера устанавливается по одному или нескольким продуктовым направлениям.

Входные требования

1. Предоставление копии учредительных документов (Устава и/или Учредительного договора) со всеми изменениями и дополнениями.
2. Предоставление копии свидетельства о постановке на учет в налоговом органе.
3. Предоставление копии свидетельства о внесении записи в единый государственный реестр юридических лиц (свидетельство ОГРН).
4. Предоставление копии свидетельств о внесении записи в ЕГРЮЛ о государственной регистрации изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица.
5. Предоставление документов, подтверждающих полномочия лица, которое подпишет договор купли-продажи.
6. Подписание договора о конфиденциальности и неразглашении информации.
7. Краткая презентация компании, структуры компании, в офисе Бош с выделением направлений возможного сотрудничества, рынков, прогнозируемых объемов.
8. Визит представителя Бош в офис компании, встреча с руководством.
9. Как правило, нахождение в статусе Зарегистрированного партнера не менее полу-года.
10. Принятие на себя обязательств по объемам продаж в течение года.
11. Наличие как минимум двух обученных специалистов по сертифицируемому продуктовому направлению. При этом для разных направлений должны быть разные специалисты.

Требования по участию в партнерской программе

1. Выполнение плановых объемов продаж.
2. Поддержание наличия как минимум двух обученных специалистов по сертифицированному у продуктовому направлению (разные специалисты для разных направлений).
3. Участие в тренингах Bosch Academy в учебных центрах в Нидерландах и Германии (не менее двух человек в год).
4. Ежеквартальное предоставление прогнозов продаж по направлениям и номенклатуре. Немедленное предоставление прогноза при появлении большой потенциальной продажи с высокой вероятностью и понятными сроками.
5. Регулярное (не реже 1 раза в два месяца) общение с представителем Бош о выполнении плана продаж, ходе дел, текущих и перспективных проектах и продажах, актуализация референс-листа проектов партнера.
6. Создание в первые полгода участия в программе демонстрационных стендов по сертифицированным продуктовым направлениям (Состав стенда согласовывается с менеджером Бош по продуктовому направлению). Поддержание стендов в актуальном состоянии.
7. Предоставление технической поддержки по оборудованию и решениям Бош.
8. Активное продвижение оборудования и решений Бош на рынок. Участие не менее чем в одной выставке или конференции в год с демонстрацией оборудования Бош или решений на его основе.
9. Размещение на собственном сайте информации о партнерстве с Бош, логотипа Бош, действующей ссылки на сайт www.boschsecurity.ru. Размещение новостей Бош.



Преимущества

1. Сертификат участника дилерской программы Бош – Дилера Бош.
2. Размещение на сайте www.boschsecurity.ru логотипа компании-партнера.
3. Прямой договор купли-продажи со склада в Москве. Уровень предоставляемых скидок определяется объемом продаж в прошедшем периоде и обоснованными прогнозами по объемам продаж.
4. Возможность получения товарного кредита (после отдельного одобрения).
5. Специальные условия для закупки демонстрационных образцов.
6. Получение новостной рассылки по продуктам и решениям.
7. Приглашения на тренинги, семинары и другие партнерские мероприятия, дилерские мероприятия.
8. Получение полномасштабной технической поддержки по продуктам и, по запросу, технической поддержки проектов.
9. Поддержка проектов департаментом развития бизнеса.
10. Возможность использования логотипа Бош на документах партнера (согласно BSS StyleGuide).
11. Получение рекламно-информационных материалов (по согласованию).

3.4. «Сервисный партнер по интеграционным решениям Бош» (Integration Service Partner, BSSISP).

Сервисным партнером по интеграционным решениям Бош может быть компания, непосредственно занимающаяся активным продвижением на рынке и продажами интеграционных решений Бош и располагающая необходимыми для этого уровнем квалификации и ресурсами.

Входные Требования

1. Предоставление копии учредительных документов (Устава и/или Учредительного договора) со всеми изменениями и дополнениями.
2. Предоставление копии свидетельства о постановке на учет в налоговом органе.
3. Предоставление копии свидетельства о внесении записи в единый государственный реестр юридических лиц (свидетельство ОГРН).
4. Предоставление копии свидетельств о внесении записи в ЕГРЮЛ о государственной регистрации изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица.
5. Предоставление копии лицензий (как минимум, лицензий Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному комплексу на осуществление деятельности по проектированию и строительству зданий и сооружений).
6. Подписание договора о конфиденциальности и неразглашении информации.
7. Краткая презентация компании, структуры компании, в офисе Бош с выделением направлений возможного сотрудничества, рынков, прогнозируемых объемов.
8. Визит представителя Бош в офис компании, встреча с руководством.
9. Как правило, нахождение в статусе Зарегистрированного партнера не менее полугода.
10. Наличие как минимум пятерых обученных по разным продуктовым направлениям специалистов по проектированию систем и такого же количества – инженеров-пусконаладчиков.

Требования по участию в партнерской программе

1. Поддержание наличия как минимум пятерых обученных по разным продуктовым направлениям специалистов по проектированию систем и такого же количества – инженеров-пусконаладчиков.



2. Участие в тренингах Bosch Academy в учебных центрах в Голландии и Германии (не менее двух человек в год).
3. Регулярное (не реже 1 раза в месяц) общение с представителем Бош о текущих и перспективных проектах, актуализация референс-листа проектов партнера.
4. Предоставление технической и проектной поддержки по оборудованию и решениям Бош.
5. Активное продвижение оборудования и решений Бош на рынок. Участие не менее чем в одной выставке или конференции в год с демонстрацией интеграционных решений на основе оборудования Бош.
6. Размещение на собственном сайте информации о партнерстве с Бош, логотипа Бош. Активной ссылки на сайт www.boschsecurity.ru. Размещение новостей Бош.

Преимущества

1. Сертификат Сервисного партнера по интеграционным решениям Бош.
2. Размещение на сайте www.boschsecurity.ru логотипа компании-партнера.
3. Получение доступа к информации и возможности заказа линеек продуктов BIS, UGM.
4. Специальные условия для закупки демонстрационных образцов.
5. Получение новостной рассылки по продуктам и решениям.
6. Приглашения на тренинги, семинары и другие партнерские мероприятия.
7. Получение приоритетной технической поддержки по продуктам и, по запросу, технической поддержки проектов.
8. Поддержка проектов департаментом развития бизнеса.
9. Возможность использования логотипа Бош на документах партнера (согласно BSS StyleGuide).
10. Получение рекламно-информационных материалов (по согласованию).

3.5. «Сертифицированный Учебный центр» (Certified Training Center, CTC)

Сертифицированным Учебным Центром может быть компания, предоставляющая услуги по проведению тренингов по продуктам и системам Бош.

Входные Требования

1. Предоставление копии учредительных документов (Устава и/или Учредительного договора) со всеми изменениями и дополнениями.
2. Подписание договора о конфиденциальности и неразглашении информации.
3. Краткая презентация компании в офисе Бош: структуры компании, направлений деятельности и опыта проведения тренингов с выделением направлений возможного сотрудничества.
4. Визит представителя Бош в офис компании, встреча с руководством компании.
5. Наличие как минимум двух сотрудников, полное рабочее время которых выделено на организацию учебного процесса / тренингов.
6. Наличие учебной лабораторной базы.
7. Согласование с представителями Бош сроков обучения тренеров-преподавателей компании.

Требования по участию в партнерской программе

1. Предоставление (в течение первого квартала участия в партнерской программе) развернутых программ тренингов по сертифицированным продуктовым направлениям на утверждение соответствующих менеджеров Бош по продуктовым направлениям.
2. Создание в первые полгода участия в программе учебных лабораторных стендов по сертифицированным продуктовым направлениям (Состав стендов согласовывается с соответствующим менеджером Бош по продуктовому направлению). Поддержание стендов в актуальном состоянии.



3. Наличие в программе тренинга лабораторных работ с оборудованием.
4. Проведение в первые полгода участия в программе как минимум одного тренинга по каждому сертифицированному продуктовому направлению. Аудит тренинга соответствующим менеджером Бош по продуктовому направлению.
5. Поддержание наличия как минимум одного обученного по каждому сертифицированному продуктовому направлению тренера-преподавателя.
6. Регулярное (не реже 1 раза в квартал) общение с представителем Бош о ходе дел, текущих и перспективных тренингах.

Преимущества

1. Сертификат Учебного Центра.
2. Размещение наименования компании на сайте www.boschsecurity.ru
3. Получение новостной рассылки по продуктам и решениям.
4. Приглашения на тренинги, семинары и другие партнерские мероприятия.
5. Получение презентационных материалов.
6. Получение права выдачи совместных Партнер – Бош сертификатов о прохождении тренинга.

3.6. Другие дополнительные статусы

Условия получения иных статусов (например, «Praesideo Partner», «IP CCTV Partner») определяются отдельными документами, становящимися дополнениями к настоящей Политике.

4. Как стать партнером Бош Системы Безопасности

Для того чтобы стать партнером Бош Системы Безопасности, компании – кандидату необходимо:

- выбрать желаемый статус партнерства;
- связаться с представителем Бош;
- выполнить входные требования для выбранного статуса;
- пройти процедуру внутренней проверки компании.

По результатам выполнения предыдущих пунктов Бош принимает решение о возможности включения компании в партнерскую программу.

**Мы надеемся на взаимовыгодное
долгосрочное сотрудничество!**