



Vertrieb von QlikView durch VAS Value Added Services GmbH (VAServ) –  
Leistungen der VAServ für QlikView-Partner („Leistungsmatrix“)

	QlikView Standard Partner	QlikView Advanced Partner
<b>A. Partner Enablement</b>		
1. Kostenfreie Webinars	◆	◆
2. Kostenfreie Schulungen (1tägige „Basisseminare“ und 1 ½tägige „Workshops“)	◆	◆
3. Zugriff auf „BeyondCubes.eu“ (internet-basiertes „Welcome Center“ der VAServ für QlikView-Partner)	◆	◆
4. Kostengünstige NFR-Lizenzen (QlikView-Einzelplatzversionen) <sup>1)</sup>	◆	◆
5. Kostenfreie Demo-Software <sup>2)</sup>	◆	◆
6. Pre-Sales Support <sup>3)</sup>	[◆]	◆
<b>B. Partner Support</b>		
1. Proaktive Benachrichtigung über anstehende Wartungsverlängerungen („Renewal Notifications“)	◆	◆
2. Post-Sales Support <sup>4)</sup>	◆	◆
3. Partner Newsletter „Grau-Weiss-Grün“	◆	◆
4. QlikView Online Solution Catalogue (Qatalog) <sup>5)</sup>	◆	◆
5. 2nd -Level-Support <sup>6)</sup>	◆	◆
6. Optional: Temporärer 1st-Level-Support <sup>7)</sup>	[◆]	
7. Account Management		◆
8. Gemeinsame Business Planung		◆
<b>C. Partner Reward</b>		
1. Endkundenleads <sup>8)</sup>		◆
2. VAServ Marketing Development Fund – auf Antrag <sup>9)</sup>		◆

## Definition „QlikView Advanced Partner“ und „QlikView Standard Partner“ –

**QlikView Advanced Partner** sind QlikView-Wiederverkäufer, die

- a) NICHT Qconnect-Partner sind (also seitens QlikTech nicht als „Elite Partner“ oder „QlikTech Reseller“ eingestuft sind)
- b) die im „Karrierpfad“ (vgl. VAServ-Willkommenspaket für QlikView-Partner) dargestellten qualitativen und quantitativen Kriterien vollständig erfüllt haben und somit QlikView-Lizenzen bei VAServ auf Basis der Rabattkombination (20 %; 15 %) beziehen. Der Status „QlikView Advanced Partner“ muß von VAServ schriftlich bestätigt werden.

**QlikView Standard Partner** sind QlikView-Wiederverkäufer, die

- a) NICHT Qconnect-Partner sind (vgl. oben; Definition „QlikView Advanced Partner“)
- b) die im „Karrierpfad“ dargestellten qualitativen und quantitativen Kriterien teilweise erfüllt haben und deshalb QlikView-Lizenzen bei VAServ auf Basis einer Rabattkombination zwischen (5 %; 0 %) und (18 %; 10 %) oder (18 %; 15 %) beziehen.

## Anmerkungen –

- <sup>1)</sup> NFR-Lizenzen sind grundsätzlich auf eine QlikView Developer-Lizenz sowie alternativ eine QlikView Professional- bzw. eine QlikView Analyzer Plus-Lizenz beschränkt. Bei NFR-Lizenzen entfällt die Lizenzgebühr; die jeweiligen Wartungsgebühren sind hingegen vom QlikView-Partner zu entrichten.
- <sup>2)</sup> Demo-Software ist ebenfalls nicht verkäuflich, unterscheidet sich aber von einer regulären NFR-Lizenz dahingehend, daß sie ausschließlich Demonstrationszwecken (z. B. im Rahmen von Präsentationsterminen bei Endkunden) vorbehalten ist. Demo-Software ist grundsätzlich auf jeweils eine QlikView Professional- oder eine QlikView Analyzer Plus-Lizenz beschränkt und kostenfrei.
- <sup>3)</sup> QlikView Advanced-Partner erhalten kostenfreien Pre-Sales Support von VAServ, sofern diese hierfür selbst (d. h. ihren Kunden gegenüber) nichts in Rechnung stellen. QlikView Standard Partner erhalten – bei ansonsten gleichen Bedingungen – kostenfreien Pre-Sales Support von VAServ bei Projekten (Opportunities) mit einem voraussichtlichen Nettoeinkaufswert (= Sell-in des QlikView Standard Partners bei VAServ) über 10.000,- Euro.
- <sup>4)</sup> VAServ bietet Post-Sales Support (z. B. Implementierungsleistungen) zum Tagessatz von 1.150,- Euro (netto) an. QlikView Standard Partner erhalten hierauf 10 %, QlikView Advanced Partner 20 % Rabatt. Applikationen (z. B. branchenspezifische Anwendungen), die QlikView-Partner auf Basis regulärer QlikView-Versionen entwickelt haben („QlikView Add-On Lösungen“), sind grundsätzlich nicht Gegenstand des VAServ Post-Sales Supports.
- <sup>5)</sup> Der QlikView Online Solution Catalogue („Qatalog“) ist eine im Aufbau befindliche und seitens VAServ betriebene Onlineplattform („Marketplace“) für Wiederverkäufer zur Präsentation und Vermarktung von QlikView Add-On Lösungen durch VAServ. Nähere Informationen hierzu auf Anfrage unter [gatalog@vaserv.eu](mailto:gatalog@vaserv.eu).
- <sup>6)</sup> QlikView Standard-Partner erhalten 2nd-Level-Support innerhalb der üblichen VAServ-Büroöffnungszeiten. Diese sind montags bis freitags von 09.00 – 17.00 Uhr (ausgenommen gesetzliche Feiertage in Deutschland, Nordrhein-Westfalen oder Hessen). QlikView Advanced-Partner erhalten – unabhängig der von Kunden des QlikView Advanced Partners gewählten Supportpläne (vgl. Preisliste) – 24 x 7 2nd-Level-Support per Telefon. 24 x 7-Supportfälle müssen folgende Kriterien erfüllen:
  - a) Fehler der Priorität 1 („Systemstillstand“)
  - b) Produktivsystem (keine Demo-, Test- oder Stagingumgebung)
  - c) Fehler ist – nach objektivem Ermessen – auf QlikView und nicht auf eine evtl. QlikView Add-On Lösung (vgl. oben) zurückzuführen
- <sup>7)</sup> QlikView Standard-Partner, die am Beginn des „Karrierpfades“ stehen, können für ihre Kunden optional auf 1st-Level-Support seitens VAServ zurückgreifen. Dies grundsätzlich für längstens 6 Monate (gerechnet ab Eingang der ersten Bestellung bei VAServ) und innerhalb der üblichen VAServ-Büroöffnungszeiten (vgl. oben). Bei dem optionalen 1st-Level-Support handelt es sich um eine Goodwill-Leistung der VAServ, um neuen Partnern einen möglichst leichten Einstieg in den Vertrieb von QlikView zu ermöglichen. VAServ geht

davon aus, daß sich neue Partner innerhalb der genannten 6 Monate über die von VAServ bzw. von QlikTech im Rahmen der „QlikAcademy“ angebotenen Kurse so ausbilden, daß sie in der Lage sind, selbst 1st-Level-Support zu leisten. QlikView Add-On Lösungen sind grundsätzlich vom 1st-Level-Support ausgeschlossen.

8) Endkundenleads werden von VAServ an QlikView Advanced-Partner abgesteuert. VAServ entscheidet (ggf. mit dem Hersteller) autonom über die Verteilkriterien.

9) Maximal 2% des vom QlikView Advanced Partner bei VAServ plazierten (Netto-)Lizenzumsatzes (Sell-in) in Euro. Bemessungsgrundlage ist das jeweils vorangegangene Quartal. Beispiel: Ein QlikView Advanced-Partner erwirtschaftet im zweiten Quartal 2009 einen Lizenzumsatz in Höhe von 20.000,- Euro. Zum 01.07.09 entsteht ein MDF-Anspruch in Höhe von 400,- Euro. MDF steht jeweils 90 Tage zur Verfügung (im Beispiel bis 30.09.09) und verfällt dann. Nähere Informationen unter [qlikview@vaserv.eu](mailto:qlikview@vaserv.eu).

**Stand Februar 2009 - Änderungen vorbehalten - VAS Value Added Services GmbH**