

Übersicht zum Partnerprogramm

Werden Sie noch heute Partner von AvePoint und sorgen Sie für Collaboration Security

Unser Partnerprogramm wurde speziell für Managed Service Provider, Value Added Reseller, Cloud Consultants und IP Co-Creators entwickelt, um Ihr Unternehmen zu unterstützen und mit reibungsloser Übernahme unserer Technologie neue Umsatzmöglichkeiten für Sie zu schaffen. Die Partner, die mit uns zusammenarbeiten, profitieren davon, dass sie über zufriedene Kunden mit kontinuierlichen Umsätzen verfügen, die sich auch weiterhin an Sie wenden, wenn es um Beratung, Know-how und Technologie geht.

Vorteile einer Partnerschaft mit AvePoint

Wir bieten zwar attraktive Gewinnspannen beim Wiederverkauf, wissen aber, dass die Partner von heute nicht nur vom reinen Wiederverkauf leben. Das Programm ist darauf ausgelegt, die Gesamtrentabilität unserer Partner zu unterstützen, indem es die Möglichkeiten des gesamten Ökosystems ausschöpft. Dies beinhaltet:

Warum AvePoint?

AvePoint unterstützt Managed Service Provider, Value Added Reseller, Cloud Consultants und IP Co-Creators dabei, Ihren Kunden Collaboration Security-Lösungen bereitzustellen - und ist damit einer der globalen Top 5 Azure Co-Sell Softwarehersteller.

Wir bieten hierfür Enterprise Software-Lösungen, die vor allem Microsoft 365 abdecken, aber auch Datensicherung für Google Workspace, Dynamics 365 und Salesforce umfassen. Unsere Lösungen wurden zur Absicherung von Collaboration-Umgebungen speziell für Partner und deren Endkunden entwickelt.



Mehr als 20 Jahre auf dem Markt



Zahlreiche Partner-Auszeichnungen



Internes Microsoft RD & MVP Know-how



Rund 2000 Mitarbeiter in ~30 Niederlassungen weltweit



Das Partnerprogramm von AvePoint ist auf die spezifischen Anforderungen der vielfältigen Geschäftsmodelle von Partnern von heute zugeschnitten.



MSPs: Multi-Tenancy-Plattform mit automatischer Provisionierung. Komplettlösung, die zu wiederkehrenden Dienstleistungen und Umsatzmöglichkeiten führt.



VARs: Flexible Kaufoptionen und Lösungen, die die Bedürfnisse Ihrer Kunden in puncto Sicherheit der Zusammenarbeit lösen.



Cloud Consultants: Individuelle Lösungen durch einen einzigen Hersteller, um den Enterprise Collaboration-Anforderungen Ihrer Kunden nachkommen zu können.



IP Co-Creators: Integrieren Sie unsere Produkte oder nutzen Sie White Labeling, um neue Geschäftsfelder mit maßgeschneiderten Lösungen zu erschließen.

Training & Weiterbildung

Wir investieren in Partner, damit Sie hinsichtlich der AvePoint Lösungen bestens geschult sind.

Entwickeln Sie Ihre „Better Together“-Story mit AvePoint



Registrieren Sie sich für die Kurse der Business & Technischen Lernpfade



Nutzen Sie die Vorteile von On-Demand Schulungen & Präsenzs Schulungen

* So werden Sie Partner

Sind Sie daran interessiert, Ihre Kunden hinsichtlich Collaboration Security zu beraten? Werden Sie noch heute Partner von AvePoint!

1. Gehen Sie zu avepoint.com/partners/sign-up.
2. Wir werden uns innerhalb eines Werktages bei Ihnen melden, um unsere Partnerschaft auszubauen!

Vorteile für Partner

Es folgen zwei Leistungspläne, die auf Ihr Unternehmen und Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Authorized Partner sind unsere Kernpartner, die die Bedürfnisse ihrer Kunden mit AvePoint-Technologie erfüllen. Invested Partner überschreiten die Grenzen ihrer Partnerschaft mit AvePoint, indem sie eigene Verfahren zur Bereitstellung ganzheitlicher Lösungen aufbauen und zu Botschaftern der AvePoint-Technologie werden.

		Authorized Partner	Invested Partner
TECHNISCH	Partnerunterstützung 24x7x365	x	x
	Zugang zum Partner-Portal	x	x
	Vertriebsressourcen	x	x
	Zugang zu NFR-Lizenzen	x	x
	Produktschulung im Selbststudium	x	x
	Live-Schulungen (White Glove)		x
	Dedizierte Unterstützung für Enablement		x
	Schulung für Advanced Services		x
VERTRIEB	Deal Registrierung	x	x
	Globale Co-Sell-Unterstützung	x	x
	Vierteljährliche Rückvergütungen	x	x
	Partner Success Manager		x
	Erstellung eines Success Plans		x
MARKETING	Möglichkeiten für Co-Marketing	x	x
	GTM-Kits und Vertriebsressourcen	x	x
	MDF-Gelder	x	x
	Lead-Verteilung		x
	IP Co-Creation		x