

TecCom Partner Konzept

ERP Anbieter

TecCom Solution Integrators (TCSI)

Agenda

01 Lösungsportfolio TecAlliance

05 Partnerschaftsprogramm

02 TecCom Order

06 Nächste Schritte

03 TecCom Returns

04 TecCom e-Invoicing

01

Lösungsportfolio TecAlliance

EINE STARKE ALLIANZ. UNSERE AKTIONÄRE.



bilsteingroup®

 **BorgWarner**

bosal

 **BOSCH**



Delphi
Technologies



Das Original



Innovative Abgastechnologie

FORVIA
faurecia



HANDELN FÜR WETTBEWERB
Gesamthandels- und Einzelhandels-Gesellschaft

 **HERTH+BUSS**



**MAGNETI
MARELLI**

MAHLE

**MANN+
HUMMEL**



NGK **NTK**
SPARK PLUGS TECHNICAL CERAMICS
NGK SPARK PLUG EUROPE GmbH

SCHAEFFLER



TMDFRICITION
AN ISHIBO GROUP COMPANY

Valeo

 **CLARIOS**

VICTOR REINZ


WABCO

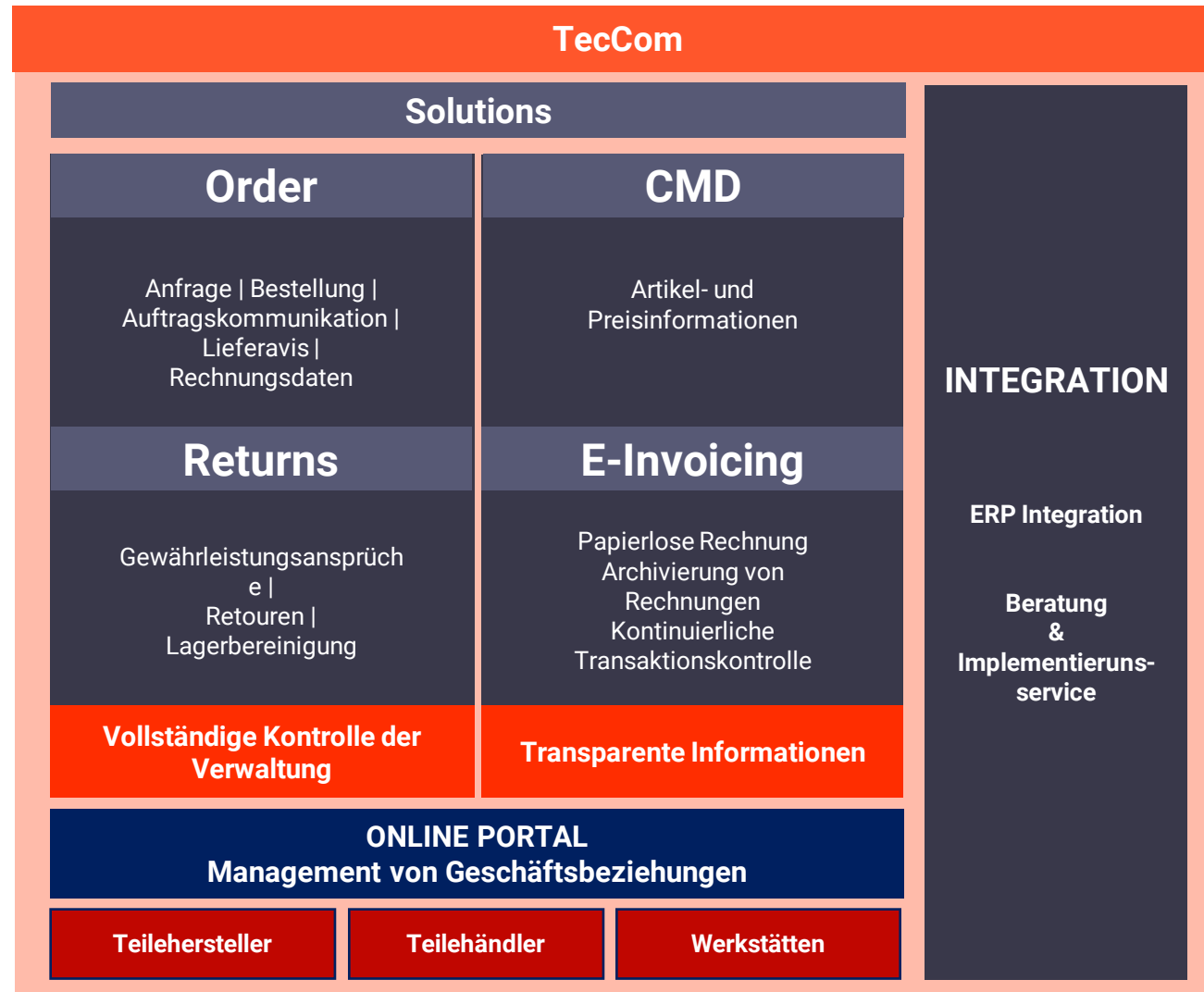


Für den IAM
Von dem IAM

Lösungsportfolio TecAlliance

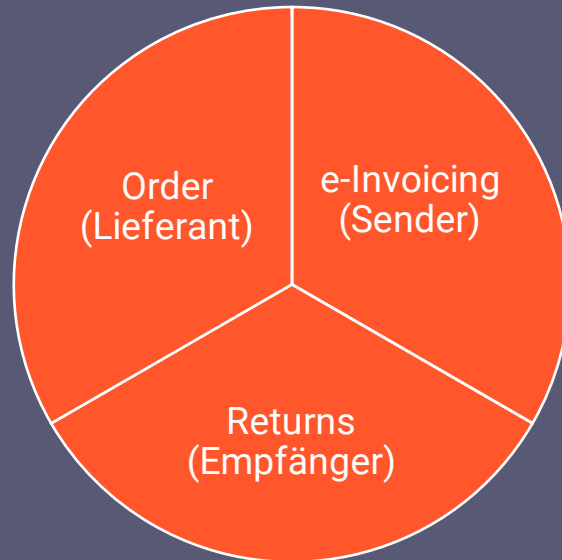


Lösungsportfolio TecCom

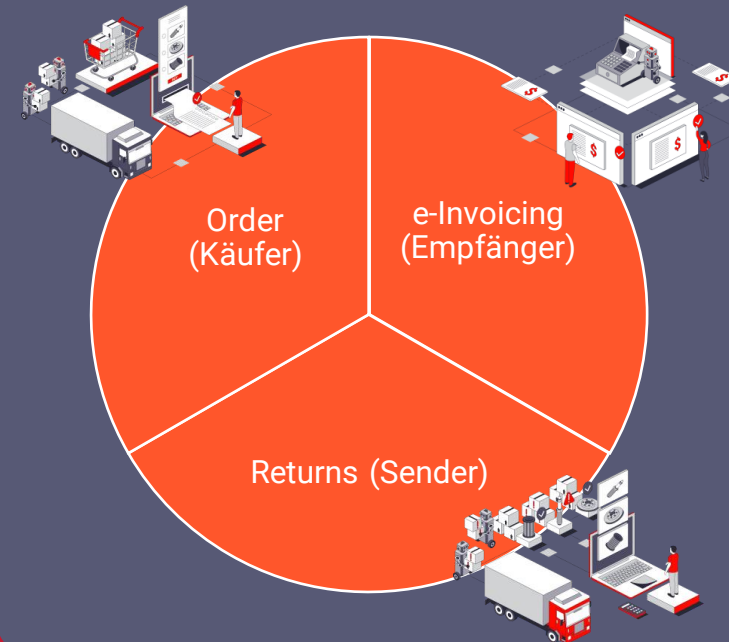


FUNKTIONSUMFANG ERP PARTNER

Teilehersteller

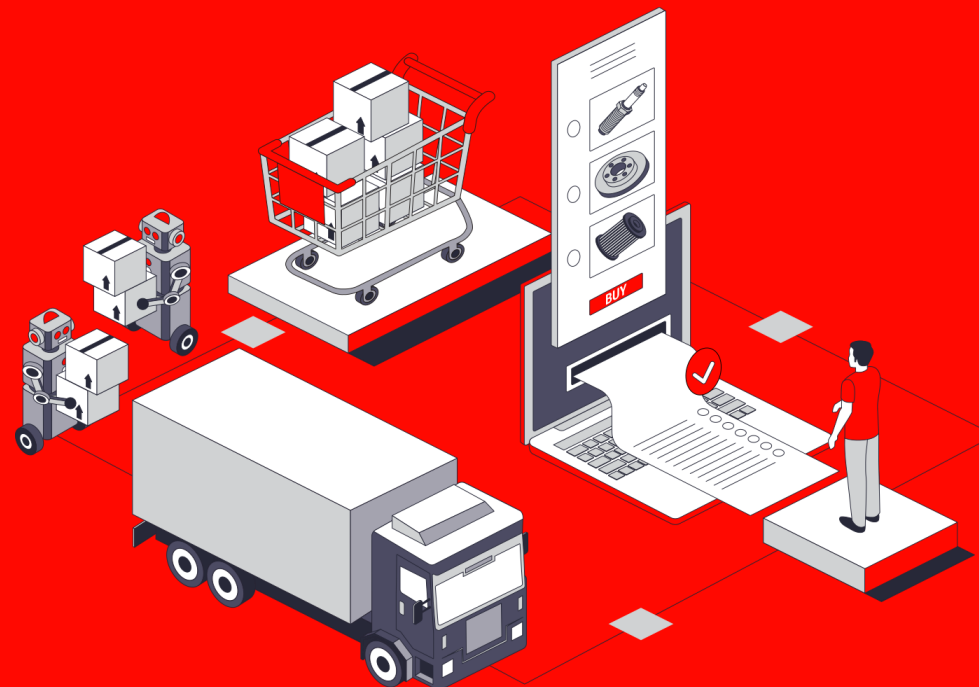


Teilehändler



02

TecCom Order



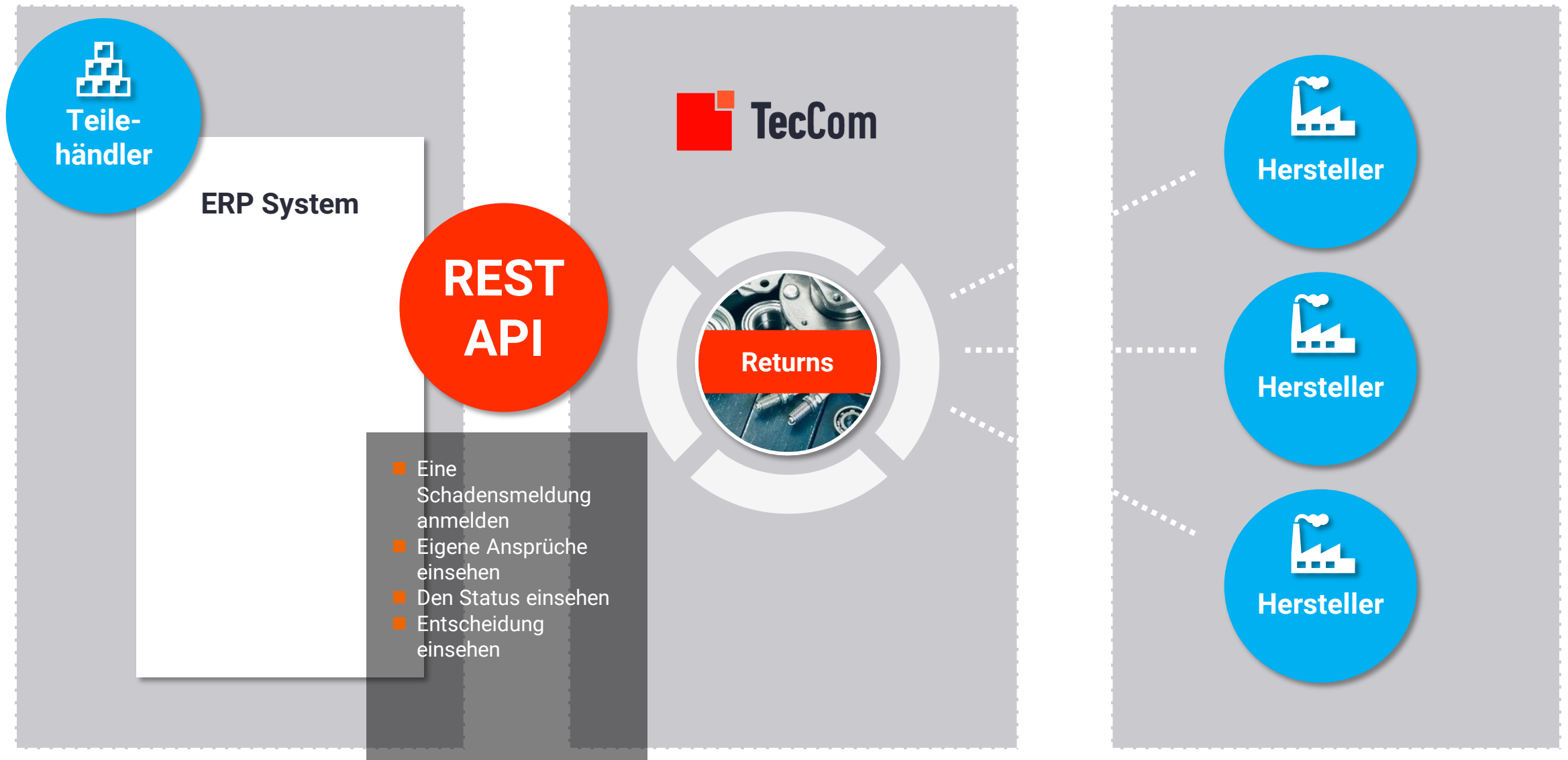
VERBINDUNG ZU TECCOM ORDER



TecCom Returns



VERBINDUNG ZU TECCOM RETURNS

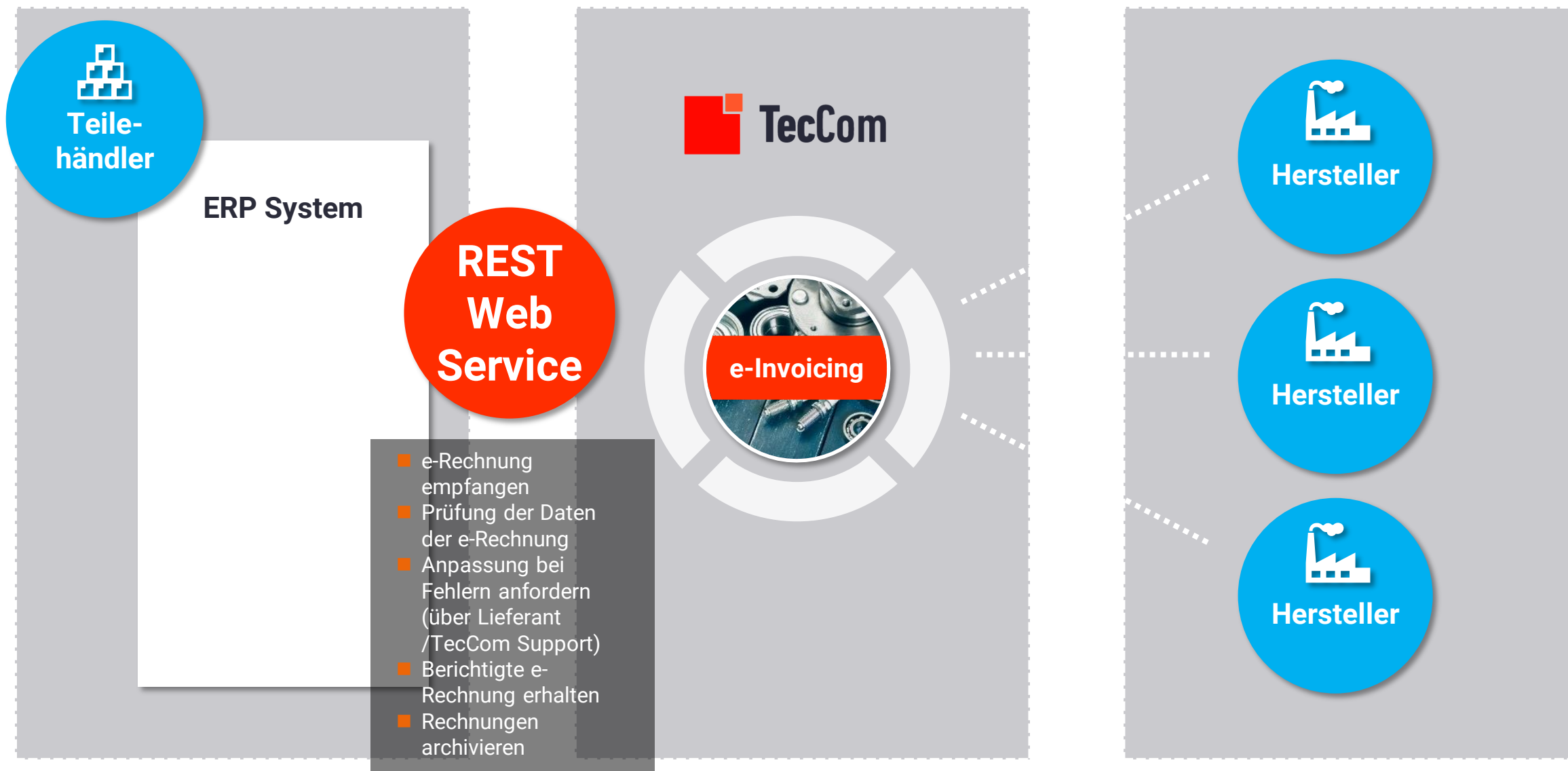


04

TecCom e-Invoicing



VERBINDUNG ZU TECCOM E-INVOICING



05

Partnerschafts- programm

VORTEILE DER PARTNERSCHAFT



- Schnittstelle zu TecCom-Lösungen alle 3 Jahre durch TecAlliance validiert und zertifiziert
- Wirtschaftlicher Vorteil gegenüber Ihren Mitbewerbern (keine Implementierungsgebühren durch TecAlliance in Rechnung gestellt)
- Sichtbarkeit am Markt durch eigene Logos (TecCom inside und Partner Logo)
- Maßgeschneiderte Kommunikation & Unterstützung mit höchster Priorität
- Vertriebs- und Support-Schulungen
- Zugang zum Partner-Portal (Wissensdatenbank, Marketingmaterialien...) *
- Anteil am Umsatz



* ab Januar 2023

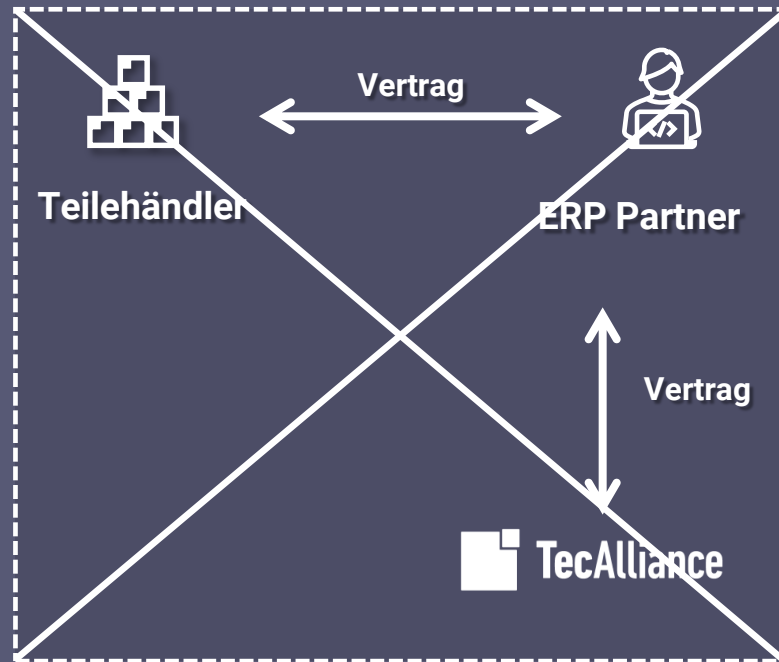
VERPFLICHTUNGEN FÜR DIE PARTNERSCHAFT



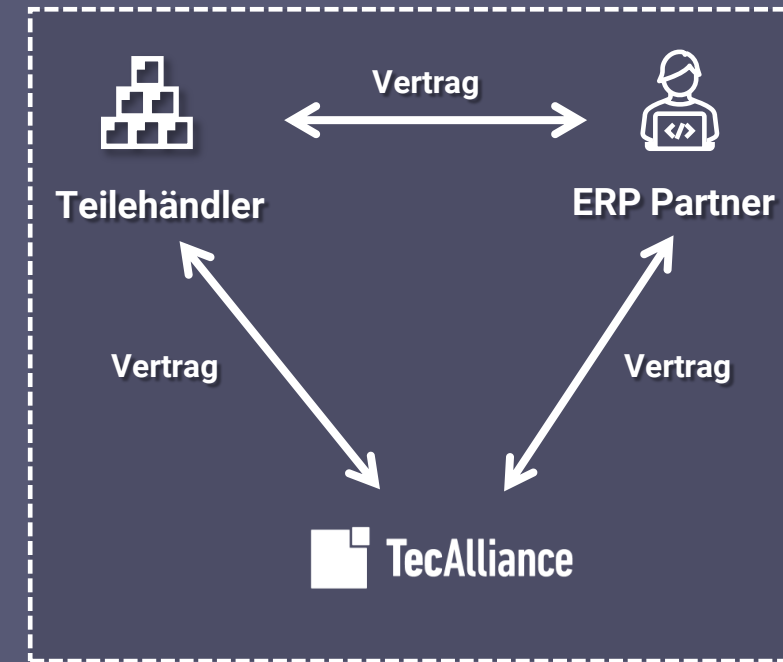
- Eine vollständige, aktuelle und validierte Integration von mindestens 3 TecCom-Lösungen (Order, e-Invoicing, Returns)
- Revalidierung alle 3 Jahre für weitere 3 Jahren
- Anerkennung des geistigen Eigentums der TecAlliance
- Bereitstellung von 1st Level Support für Kunden
- Geschultes Personal (Vertrieb, Support, Produktentwicklung)
 - Kommunikationssprache: Englisch
- Akquisition von mindestens 3 Teilehändlern / Jahr
- Jährliche Partner-Gebühr

GESCHÄFTSMODELL FÜR DIE PARTNERSCHAFT

Reseller Modell



Umsatzbeteiligungsmodell



06

Nächste Schritte



NÄCHSTE SCHRITTE FÜR DEN ERP PARTNER



Registrierung für das
TecAlliance Partner
Programm

Auswertung
Partnerschaftsanfrage und
Kontaktierung bezüglich
Geheimhaltungs-
vereinbarung

Präsentation des
TecAlliance Partner
Programms

Meeting zu TecCom Partner
Konditionen und Business
Case Simulation

Entscheidung und Planung
nächster Schritte

Partner
Registration
Form
(office.com)