

Wachstum durch
eine starke
Partnerschaft.

Das Canon Partner Programm 2011.

you can



Canon

Das Canon Partner Programm. Das Erfolgsprogramm für eine starke Partnerschaft.

Profil stärken. Profit mehr. Das sind die Ziele des Canon Qualitätsprogramms seit seiner Einführung 2006 und sie werden es auch in Zukunft bleiben. Das Programm ist unsere Antwort auf die sich stetig verändernden Anforderungen des Marktes sowie die damit verbundenen Herausforderungen für Sie. Es wird auf der Basis fundierter Analysearbeit regelmäßig optimiert. So können Sie sich stets auf die bestmögliche Unterstützung verlassen – und profitieren von starkem Wachstum durch eine starke Partnerschaft.



Das Canon Partner Programm – Ihre Vorteile auf einen Blick.

Hohe Attraktivität.

- Imagegewinn durch den Vertrieb einer der stärksten und werthaltigsten Marken weltweit
- Gesteigerte Attraktivität für potenzielle Mitarbeiter
- Höhere Attraktivität für neue Kunden dank verbesserter Reputation

Echte Exklusivität.

- Partnerschaft im Rahmen eines selektiven Vertriebsmodells
- Zugang zu exklusiven Canon Partner Bereichen
- Betreuung vor Ort durch einen Canon Area Manager
- Exklusive Vermarktung neuester, innovativer Produkte

Gesteigerte Profitabilität.

- Gesteigerte Profitabilität und Potenzialausnutzung durch hohe Produktqualität
- Gezielte und strukturierte Entwicklung Ihrer Kompetenzen durch Beratung und Qualifizierungsmaßnahmen von Canon
- Deutliche Wettbewerbsvorteile durch höhere Qualifizierung
- Positionierung als starker Partner unter starken Partnern durch Erfüllung der Akkreditierungskriterien
- Ständig innovative Produkte und Gewinnung neuer Märkte durch Zusammenarbeit mit einem der innovativsten Unternehmen weltweit

Bessere Kundenbindung.

- Langfristige und gewinnbringende Kundenbindung durch Erfüllung hoher Qualitätsstandards
- Ständig steigendes Kundenbindungspotenzial durch kontinuierliche Produkt- und Leistungsinnovationen
- Professionelle und zielorientierte Kommunikation mit Ihren Kunden durch Einbettung in gemeinsame Kommunikationsmaßnahmen mit Canon

Kompetenter Support.

- Kompetente Unterstützung durch Canon in allen relevanten Aufgabenbereichen: Vertrieb, Marketing, Solutions und Service

Ganzheitlichkeit des Programms.

- Einheitliche und starke Außendarstellung ab Vertragsunterzeichnung
- Umfassendes Programm, das alle Vertriebs- bzw. Kompetenzbereiche im Partner Channel abdeckt
- Hohe Kundenaufmerksamkeit mit einer starken Weltmarke in Deutschland und Europa
- Optimale Programminhalte dank ständiger Anpassung an aktuelle Marktveränderungen

Die Neuerungen 2011 im Überblick.

Maßgeschneiderte Unterstützung ist die beste Unterstützung – darum bieten wir nicht nur das optimale Partner Programm für jede Ausrichtung an, sondern passen es auch laufend an aktuelle Entwicklungen an: zum einen durch immer neue, innovative Produkte und Leistungen, zum anderen durch Vermittlung des entsprechenden Know-hows. So bestimmen wir gemeinsam Markttrends mit und helfen Ihnen, sich von den Mitbewerbern abzuheben. Zeichnen Sie sich durch professionelle Beratung und qualitativ hochwertigen Service und Support aus – und sichern Sie sich mit Canon eine Sonderstellung am Markt. Die folgenden Anpassungen im Canon Partner Programm werden Ihnen dabei helfen.

Diese Neuerungen sind bereits implementiert.

Unser Grundbaustein: der Businessplan

Mit gemeinsamen Zielen reist es sich leichter – das gilt auch für Geschäftsziele. Deshalb möchten wir auf dieser Ebene noch enger mit Ihnen zusammenarbeiten. Ihre kurzfristigen Ziele sind uns dabei ebenso wichtig wie Ihre mittel- und langfristigen Vorhaben. Und auch die Ideen und Konzepte, mit denen Sie diese Ziele erreichen möchten, können wir am effektivsten unterstützen, wenn wir sie gut kennen: Von der Umstrukturierung eines Betriebs bis hin zur Erschließung neuer Geschäftsfelder – wir möchten Sie aktiv als Ihr starker Partner unterstützen.

Die Scorecard für Vertriebsmitarbeiter

Die aus dem Servicebereich bekannte Scorecard haben wir für den gesamten Trainingsbereich adaptiert und auch für

Vertriebsmitarbeiter eingeführt. Ebenso wie im Servicebereich soll sie die Qualität im Bereich Beratung und Verkauf fördern – und somit die Nachhaltigkeit Ihrer Arbeit. So stellen wir ein hohes Maß an Kompetenz sicher, das es Ihnen ermöglicht, mit professionellem Fachwissen und wertvollen Vertriebsfähigkeiten Kunden für sich zu gewinnen und langfristig an sich zu binden.

Das Canon Trainingskonzept

Um Ihrem individuellen Fortschritt die optimale Grundlage zu geben, haben wir das Canon Trainingskonzept komplett überarbeitet. Passend zu den Ausbildungskriterien der einzelnen Akkreditierungsstufen finden Sie nun speziell darauf abgestimmte Seminarangebote im aktuellen Canon Trainingskatalog.

Diese Änderung wurde zum Jahreswechsel aktiv.



Die Jahreszahl als Zusatz im Logo

Seit dem 1. Januar 2011 enthält jedes Canon Partner Logo die aktuelle Jahreszahl. Bei fortwährender Erfüllung der Akkreditierungskriterien wird die Jahreszahl zum Jahreswechsel aktualisiert.

Dadurch herrscht stets Klarheit über die aktuelle Situation der Akkreditierung – und durch die kommunizierte Aktualität profitieren Sie zusätzlich von einer größeren Ernsthaftigkeit in der Außendarstellung, die auch Ihre Kunden zu schätzen wissen werden.

Die neue Darstellung für Sie als Canon Partner.

Um die Wirkung Ihrer Außendarstellung zu optimieren und mehr Klarheit zu schaffen, haben wir die Bezeichnung der Canon Fachhandelspartner, die der einzelnen Akkreditierungsstufen und das Design der Kommunikationselemente für Canon Partner verbessert. Folgende Änderungen sind seit dem 1. Januar 2011 gültig.

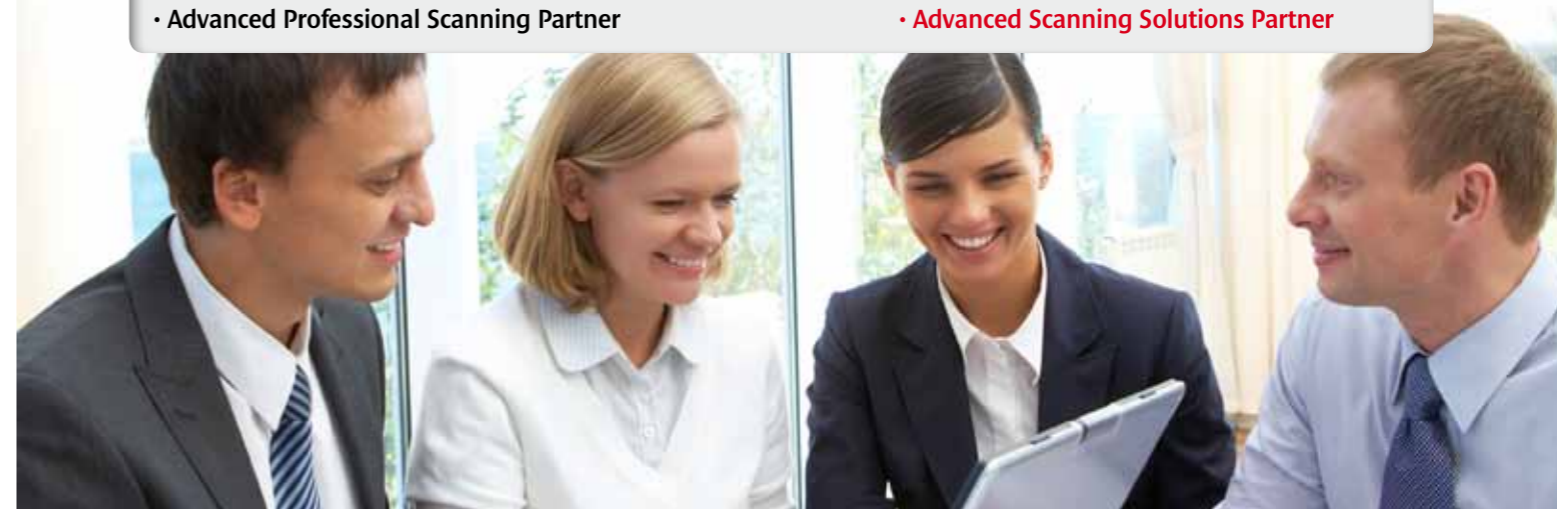
Die Bezeichnung der Canon Fachhandelspartner.

Im Bereich der Businessprodukte haben wir die grundsätzliche Bezeichnung für Sie als Fachhandelspartner verändert – mit der neuen, wertigeren Bezeichnung werden Ihre Kompetenz und Ihre exklusive Positionierung am Markt noch besser repräsentiert. Aus dem ehemaligen „Reseller Partner“ wird nun der „Accredited Partner“.

Die Akkreditierungsstufen.

Auch bei den Akkreditierungsstufen haben wir einige Optimierungen vorgenommen – die neuen Bezeichnungen ermöglichen eine eindeutigere Darstellung Ihrer heutigen und zukünftigen Fachkompetenz. Somit werden alle Canon Partner mit Vertrag für den selektiven Vertrieb als „Accredited Partner“ bezeichnet. Natürlich jeweils mit der zu Ihrem Betrieb passenden Qualifikation, die separat ins Logo integriert ist:

Bisher	Seit dem 1. Januar 2011
• Reseller Partner	• Advanced Office Imaging Partner
• Solutions Partner	• Office Solutions Partner
• Advanced Solutions Partner	• Advanced Office Solutions Partner
• Production Print Partner	• Production Print Partner
• Advanced Production Print Partner	• Advanced Production Print Partner
• Large Format Partner	• Large Format Solutions Partner
• Advanced Large Format Partner	• Advanced Large Format Solutions Partner
• Professional Scanning Partner	• Scanning Solutions Partner
• Advanced Professional Scanning Partner	• Advanced Scanning Solutions Partner



Das Canon Partner Logo.

Das Canon Partner Logo wurde, analog zur Optimierung der Bezeichnungen, auch optisch überarbeitet. Die Bezeichnung „Accredited Partner“ finden Sie im rechten Teil des Logos wieder – gleich darunter ist die Jahreszahl Ihrer letzten gültigen Akkreditierung zu sehen. Auf der linken Seite wird durch die

Nennung der jeweiligen Akkreditierungsstufe Ihre Fachkompetenz für einen oder mehrere Bereiche kommuniziert – so profitieren Sie von einer aufgewerteten und schneller erkennbaren Darstellung Ihrer Qualifikationen gegenüber Bestands- und potenziellen Neukunden.

Accredited Partner



Die Kompetenzen der Accredited Partner im Überblick.

Fachwissen in Vertrieb und Service ist ein wichtiger Faktor dafür, sich in unserer Branche von den Mitbewerbern abzuheben. Nur ein Höchstmaß an Kompetenz sichert auf lange Sicht Kundenzufriedenheit – und somit Ihren Erfolg am Markt. Ein wichtiges Ziel des Canon Partner Programms ist es daher, Ihre fachlichen Qualifikationen stetig auf- und auszubauen.

Diese Übersicht zeigt, welche Kompetenzen bei den einzelnen Akkreditierungsstufen im Fokus stehen:

Themengebiete	Advanced Office Imaging	Office Solutions	Advanced Office Solutions	Production Print	Advanced Production Print	(Advanced) Large Format Solutions	(Advanced) Scanning Solutions
Canon Office Hardware							
Canon LBP Drucker	•	•	•	•	•		
Canon Faxsysteme	•	•	•	•	•		
Canon imageRUNNER SW	•	•	•	•	•		
Canon imageRUNNER Farbe	•	•	•	•	•		
Canon Office Solutions							
Dokumentenerfassung		•	•				
Dokumentenverarbeitung		•	•				
Dokumentenarchivierung		•	•				
Output-Management		•	•	•	•		
Canon Professional Solutions							
Dokumentenmanagement			•		•		•
Prozessoptimierung			•		•		
Workflow-Management			•	•	•	•	
Colour Management			•	•	•	•	
Canon Professional Print Hardware							
Canon imageRUNNER ADVANCED PRO				•	•	•	
EFI Fiery Controller				•	•	•	
Canon imagePRESS-Systeme					•	•	
Canon Large Format							
imagePROGRAF HW						•	
imagePROGRAF SW						•	
Canon Professional Scanner							
Canon Scanner							•

Die Erweiterung Ihrer Kompetenzen eröffnet Ihnen zusätzliche Chancen für neue Geschäftsfelder – und damit eine erfolversprechende Möglichkeit auf zusätzlichen Umsatz und Profit. Das Canon Partner Programm ist ein

Konzept, dessen Bestandteile im Wesentlichen aufeinander aufbauen; so ist ein Kompetenzwachstum nicht nur einfach möglich, sondern auch problemlos auf lange Sicht planbar.



Kriterien für den Status Accredited Partner 2011.

Neben den Akkreditierungsstufen, Bezeichnungen und dem Fachwissen definiert sich das Canon Partner Programm vor allem inhaltlich über bestimmte Kriterien, die Sie als Canon Partner für Ihren individuellen Status erfüllen müssen. Diese Kriterien wurden zum Jahreswechsel ebenfalls unter den Aspekten Nachhaltigkeit, Qualität, Kompetenz und Erfolg angepasst.

Umsatzziele als Teil des Businessplans.

Die generellen Umsatzziele für Hardware und Verbrauchsmaterialien vereinbaren Sie nach wie vor individuell mit Ihrem Canon Area Manager. Hierbei sind Ihr Einzugsgebiet und Ihr Wachstumspotenzial die ausschlaggebenden Kriterien. Für Akkreditierungsstufen mit einem speziellen Fokus ist seit dem 1. Januar 2011 ein Mindestumsatz bzw. eine Mindeststückzahl verkaufter Produkte erforderlich:

• Solutions Partner	Solutions-Umsatz: 5% vom Hardware-Umsatz, Mind. 15.000 € p.a.
• Advanced Solutions Partner	Solutions-Umsatz: 10% vom Hardware-Umsatz, Mind. 30.000 € p.a.
• Production Print Partner	Mind. 4 Light Production-Systeme p.a.
• Advanced Production Print Partner	Mind. 4 High Volume imagePRESS-Systeme p.a.
• Large Format Partner	Mind. 10 LFP-Systeme pro Quartal
• Advanced Large Format Partner	Mind. 20 LFP-Systeme pro Quartal
• Professional Scanning Partner	Mind. 20.000 € Umsatz pro Quartal
• Advanced Professional Scanning Partner	Mind. 40.000 € Umsatz pro Quartal

Werden die Umsatzziele nicht erreicht bzw. deutlich unterschritten, kann die Akkreditierung nicht verlängert werden. Sollten Sie feststellen, dass es für Sie schwierig wird, diese Ziele zu erreichen, sprechen Sie Ihren Canon Area Manager bitte rechtzeitig an – gemeinsam finden wir eine Lösung.

Der Showroom.

Bei größeren Investitionen überzeugt man sich gern etwas gründlicher von einem Produkt. Die Verkaufschancen im Investitionsgüterbereich lassen sich durch eine professionelle und zielgerichtete Präsentationen erheblich steigern. Um Kunden zu begeistern und sich von den Mitbewerbern abzuheben, sollte man nicht nur im Bereich Projekt- und Lösungsgeschäft zeigen, was man kann – sondern auch in Fällen, in denen Druckqualität eine große Rolle spielt. Je nach Akkreditierungsstatus setzt Canon daher eine Standard-Showroomausstattung voraus:

• Advanced Office Imaging	1 aktuelles Canon MFP-SW-System, 1 aktuelles Canon MFP-Farb-System, Netzwerkanbindung, Kopieren, Drucken, Scannen, Senden
• Office Solutions	Wie Advanced Office Imaging Partner; zusätzlich iW360, eCopy, uniFLOW oder wahlweise Therefore
• Advanced Office Solutions	Wie Solutions Partner; zusätzlich PlanetPress oder Helix
• Production Print	1 Canon Light-Production-System, Netzwerkanbindung, Kopieren, Drucken, Endverarbeitung, Colour-Management, Variabler Datendruck, ICC-Profile
• Advanced Production Print	1 Canon High-Volume-imagePRESS-System, Netzwerkanbindung, Kopieren, Drucken, Endverarbeitung, Colour-Management, variabler Datendruck, ICC-Profile, Prozessoptimierung (PlanetPress oder Helix)

Damit Sie jede Verkaufschance nutzen können, ist es erforderlich, dass die professionelle Präsentation der Systeme inklusive aller Funktionen jederzeit gewährleistet ist – für Canon Accredited Partner ist diese Präsentationsfähigkeit selbstverständlich.

Trainings und Ausbildung.

Im Bereich der Aus- und Weiterbildung profitieren Sie von wesentlichen Änderungen: Neben den klassischen Produkttrainings liegt der Fokus vor allem auf der strategischen und vertrieblichen Ausrichtung. Seit Januar 2011 können Sie auf folgende neue oder verbesserte Trainings zugreifen:

- **Konzeptorientiertes Verkaufen** – Chancen generieren
- **Strategisches Verkaufen** – Chancen zielgerichtet in Aufträge verwandeln
- **Schlüsselkundenmanagement** – Kunden halten, Kundenzufriedenheit sicherstellen
- **Idealkundenprofil** – zielgerichtete Ressourcen- und Aktionsplanung
- **Managers Coaching** – Mitarbeiterführung – optimal für Vertriebsleiter



Das Canon Trainingskonzept.

Das Canon Trainingskonzept ist inhaltlich exakt auf das Canon Partner Programm abgestimmt – sowohl im Bereich Service und Support als auch im Bereich Vertrieb und Vertriebsleitung. Für beide Bereiche und darüber hinaus bieten wir umfassende Fortbildungs- und Qualifikationsmaßnahmen an, damit Sie sich gezielt und effektiv weiterentwickeln können. Alle Kompetenzen, die wir für die einzelnen Akkreditierungsstufen voraussetzen, können mit Trainings aus unserem Trainingskatalog erworben werden.

Der Trainingskatalog.

Der Trainingskatalog beinhaltet alle Trainings und Seminare, die Sie bei Canon für Ihre Mitarbeiter buchen können. Es handelt sich dabei um technische Trainings sowie um Vertriebsschulungen. Im aktuellen Trainingskatalog finden Sie nicht nur alle Trainings, die für die Akkreditierung für einen bestimmten Status notwendig sind, sondern auch mögliche Trainingstermine.



Die Scorecard.

Die Scorecard ist ein personenbezogenes Dokument, auf dem alle Trainings eingetragen werden, die Ihr jeweiliger Mitarbeiter absolviert hat. So bietet sie einen schnellen Überblick über den aktuellen Ausbildungsstand eines Mitarbeiters – und darüber, welche Seminare noch zur nächsten Qualifizierungsstufe fehlen. Verwenden Sie die Scorecard als Perspektive und Motivation für Ihre Mitarbeiter: Mit ihr können Sie bestehende Entwicklungsmöglichkeiten aufzeigen und entsprechende Ziele vereinbaren. Sollten Sie neue Mitarbeiter einstellen wollen, können Sie anhand der Scorecard die Kompetenzen erkennen, die das neue Personal mitbringt – oder welche Qualifikationen intern erworben werden müssen, um eventuell entstehende Lücken zu schließen.

Die Scorecard für Vertriebsmitarbeiter ist in drei Qualifizierungsstufen aufgeteilt:

- Account Manager (= Verkäufer)
- Professional Account Manager (= Profiverkäufer)
- Sales Consultant (= Projekt Manager)

Die Wissensstufen sind in vier Bereiche aufgeteilt:

- Basic Sales Competence
- Strategic Sales Competence
- Advanced Sales Competence
- Special Sales Competence

Details zu den einzelnen Qualifizierungsstufen finden Sie in den neuen Kriterien des Canon Partner Programms.

Fragen und Antworten.

Ab wann sind die neuen Regelungen für das Canon Partner Programm gültig?

Die neuen Regelungen sind seit dem 1. Januar 2011 gültig. Seit diesem Zeitpunkt werden die Logos mit Jahreszahl versehen.

Wie lange habe ich Zeit, fehlende Trainings nachzuholen oder meine Showroomausstattung nach den neuen Vorgaben zu vervollständigen?

Fehlendes Equipment für Ihren Showroom sollten Sie umgehend ordern und installieren. Sollten Sie Unterstützung bei der Installation benötigen, sprechen Sie unser Service Expert Center oder Ihren Canon Area Manager an.

Ich möchte eine neue Akkreditierungsstufe erreichen. Wie gehe ich vor?

Sprechen Sie Ihren Canon Area Manager an. Gemeinsam können Sie Details zur Vorgehensweise sowie zu Zielvereinbarungen und Maßnahmen vereinbaren und im Businessplan hinterlegen.

Ich bin bereits akkreditiert – mein Showroom ist nach den neuen Kriterien jedoch nicht hinreichend ausgestattet. Was kann ich tun?

Sprechen Sie Ihren Area Manager an. Fehlendes Equipment für Ihren Showroom sollten Sie umgehend ordern und installieren. Sollten Sie Unterstützung benötigen, sprechen Sie unser Service Expert Center an.

Ich bin bereits akkreditiert. Mir oder meinen Mitarbeitern fehlen jedoch Trainings, um die neuen Kriterien zu erfüllen. Was kann ich tun?

Schauen Sie in die Tabelle mit den neuen Kriterien, vergleichen Sie die geforderten Trainings mit den bereits besuchten, und buchen Sie fehlende Trainings anhand des Trainingskatalogs. Die Anmeldung Ihrer Mitarbeiter sollte innerhalb von 3 Monaten erfolgen; das Training sollte innerhalb von 6 Monaten abgeschlossen sein. Bei Fragen hilft Ihnen Ihr Canon Area Manager gern weiter.

Ich bin akkreditiert – meine Mitarbeiter haben bereits Canon Trainings besucht, um den Partnerstatus zu erlangen. Werden diese angerechnet?

Ja. Voraussetzung dafür ist, dass der jeweilige Mitarbeiter noch bei Ihnen beschäftigt ist und ein entsprechendes Zertifikat nachweisen kann.

Ich merke im laufenden Geschäftsjahr, dass es schwierig wird, die Umsatz- bzw. Stückzahlvorgaben zu erreichen. Was kann ich tun?

Kein Problem. Sprechen Sie rechtzeitig Ihren Canon Area Manager an – gemeinsam erarbeiten wir mit Ihnen Maßnahmen, damit Sie das Ziel erreichen.

Ein Mitarbeiter mit einer notwendigen Qualifizierungsstufe verlässt das Unternehmen. Verliere ich meinen Akkreditierungsstatus?

Nein. Sie sollten jedoch so schnell wie möglich für eine Nachfolge sorgen: Stellen Sie einen entsprechend qualifizierten Mitarbeiter ein oder buchen Sie innerhalb der folgenden 3 Monate die notwendigen Trainings für einen anderen Mitarbeiter – die komplette Durchführung der Trainings sollte nach 6 Monaten abgeschlossen sein.

Wählen Sie Ihre Canon Akkreditierung.

Die Vorteile einer Partnerschaft mit Canon waren noch nie so umfassend. Unsere Partner werden jährlich akkreditiert, damit sichergestellt ist, dass ihr Wissen zu Produkten und Dienstleistungen auf dem neuesten Stand ist. Nutzen Sie den exklusiven Zugriff auf Expertenunterstützung und eine Reihe von Akkreditierungen für unser umfassendes Produkt-Portfolio und profitieren Sie von stärkerer Differenzierung und einer verbesserten Kundenbindung.

Kontaktieren Sie Ihren Canon Area Manager, um zu besprechen, wie Sie eine Akkreditierung als Canon Partner erhalten und alle Vorteile des attraktiven Canon Partner Programms 2011 nutzen können.

Canon Deutschland GmbH
Europark Fichtenhain A10
47807 Krefeld
Tel. +49(0)21 51/ 345-0
Fax +49(0)21 51/ 345-102
www.canon.de

© Canon Deutschland GmbH 2011
Stand: Februar 2011

The Canon logo, consisting of the word "Canon" in a bold, red, sans-serif font.