

PARTNER
catalyst
PROGRAM

MARKTENTWICKLUNGSFOND (MDF)
PARTNERLEITFADEN

DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH, SCHWEIZ
FIRE & SECURITY

GEWINNEN MIT HONEYWELL

Mit dem **catalyst** Partner Program möchte Honeywell Building Technologies (HBT) Ihrem Unternehmen zu neuer geschäftlicher Dynamik verhelfen und bietet Ihnen in diesem Sinne strategische Investitionen zur Verbesserung Ihrer Wettbewerbsposition an.



Wenn Sie sich für eine intensivere Zusammenarbeit mit Honeywell entscheiden, setzen Sie eine echte Positivspirale in Gang. Die Vorteile für Ihr Unternehmen beinhalten Zuwendungen aus einem großzügigen, gestaffelten Marktentwicklungsfond (Market Development Fund (MDF)) und gehen über Schulungen, Produktdemos und Partnerprogramme zur Stärkung der Kundentreue in Ihrem Unternehmen hinaus. Zusätzlich sieht das Programm eine finanzielle Förderung Ihrer Marketing-Maßnahmen vor und hilft Ihnen, Jahrespläne zu erstellen, die Ihrem Marketing hochdynamische Synergieeffekte verleihen. So können Sie Ihre Kundenbasis weiter ausbauen.

Es gibt eine Reihe von Aufwendungen, die wir fördern, um gemeinsam mit Ihnen zu wachsen. Im Folgenden finden Sie eine Übersicht, welche Kosten wir übernehmen können und welche Antragsunterlagen Sie dafür über das Partner Portal einreichen müssen.

KUNDENBINDUNGSMASSNAHMEN, DEMOS UND VERANSTALTUNGEN

Maßnahmen/ Sonstiges	Beschreibung	Erstattungsfähige Aufwendungen	Anspruchsvoraussetzungen	
			Durchführungs-/Kosten- nachweise	Ergebnisse
Veranstaltungen	Ausrichten von Weiterbildungs- und Outreach-Veranstaltungen wie Lunch & Learn (Kurzschulungen in der Mittagspause) zur Präsentation und Demonstration von Honeywell-Produkten und -Funktionen; Teilnahme an und Präsenz bei Branchenveranstaltungen und Messen, um für die Produkte oder Services von Honeywell zu werben	Kosten für Meeting-Räume oder Messestände, Veranstaltungskosten, Kosten für Speisen und sonstige Angebote bei Lunch & Learn-Veranstaltungen; Veranstaltungen müssen zu 100 % Honeywell gewidmet sein (keine Einbeziehung anderer Anbieter)	Kostennachweis	<ul style="list-style-type: none"> Teilnehmerzahl Anzahl der Leads Kontaktdaten der Teilnehmer
Honeywell Customer Experience Center oder Werksbesichtigungen	Einladungen für Endkunden zur Besichtigung von Honeywell Customer Experience Centers einschließlich Werksbesichtigung, um die Kompetenzen und Fähigkeiten von Honeywell zu demonstrieren	Reise- und Unterbringungskosten (bei Bedarf) zur Deckung der Aufwendungen für solche Einladungen	Reisekostennachweis	Anzahl und Daten der Teilnehmer
Demo-Ausstattung, PCs und Displays des Partners	Entwicklung funktionaler Demo-Bereiche mit Produkten und Services von Honeywell für den internen Gebrauch oder für Veranstaltungen	Kostenrabatt auf zulässige Ausstattungselemente; Beschaffungs- und Fertigungskosten für sonstige Materialien zum Einrichten funktionaler Demo- oder Präsentationsbereiche	Rabatt auf Ausstattungselemente bei der Bestellung; Nachweis eventueller zusätzlicher Kosten plus Bild des Demo- oder Präsentationsbereichs	Detaillierte Angaben zur geplanten oder bereits erfolgten Nutzung

SCHULUNGEN UND WEITERBILDUNG

Maßnahmen/ Sonstiges	Beschreibung	Erstattungsfähige Aufwendungen	Anspruchsvoraussetzungen	
			Durchführungs-/Kosten- nachweise	Ergebnisse
Schulungen und Zertifizierungen	Weiterbildung und Schulung von Vertretern des Honeywell-Partners (Präsenz- oder virtuelle Schulungen) einschließlich Schulungsgebühren für obligatorische Branchenzertifizierungen	Schulungs- bzw. Zertifizierungsgebühren	Kostennachweis plus Durchführungsnachweis für Schulungen bzw. Zertifizierungen	Anzahl und Daten der Schulungsteilnehmer bzw. zertifizierten Personen

ANREIZE FÜR VERTRIEBSPERSONAL

Maßnahmen/ Sonstiges	Beschreibung	Erstattungsfähige Aufwendungen	Anspruchsvoraussetzungen	
			Durchführungs-/Kosten- nachweise	Ergebnisse
Anreize für das Vertriebspersonal	Auszeichnungen oder Prämien an Vertriebsmitarbeiter oder Vertriebsteams für die Erfüllung oder Übererfüllung der Quotenziele, den Verkauf bestimmter neuer oder strategischer Produkte, die Entwicklung strategischer Kunden usw.	Spezifische Programme oder Auszeichnungen für Spitzenleistungen im Vertrieb; Kosten der Prämien für Einzelpersonen oder Teams einschließlich Promotionsentwicklung und Auszeichnungen/Preise	Kostennachweis, z. B. Quittungen für Auszeichnungen oder Firmenrechnungen	<ul style="list-style-type: none"> Vertriebsergebnisse Anzahl und Daten der ausgezeichneten Personen

MARKETING-MASSNAHMEN UND WERBUNG IN VERSCHIEDENEN MEDIEN

Maßnahmen/ Sonstiges	Beschreibung	Erstattungsfähige Aufwendungen	Anspruchsvoraussetzungen	
			Durchführungs-/Kosten- nachweise	Ergebnisse
Digitale Marketing-Kampagnen	Breit gefächerte Online-Kampagnen zur Intensivierung der Kundenansprache sowie zur Generierung von Leads, Web-Traffic und Umsatz mit Honeywell-Produkten und -Lösungen; Kombination von mindestens zwei digitalen Elementen: E-Mails, PPC (Pay per Click), Werbung in sozialen Medien, Blog-Posts, SEO/SEM, digitale Werbung	Gebühren für externe Agenturen oder kreative Unterstützung bei Planung, Texterstellung, Design und Durchführung; Gebühren für Medienpräsenz einschließlich bezahlter Werbung in sozialen Medien und Programmatic Advertising (programmatische Werbung)	Kosten- und Durchführungsnachweis mit Kopie der Posts/Screenshots zu den Honeywell-Produkten	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl der Impressionen Anzahl der generierten Leads
Erfolgsgeschichten als Video	Visuelles Marketing, um Honeywell Produkte und Services zu bewerben oder demonstrieren, einschließlich Videos für Veranstaltungen oder online Zwecke	Gebühren für externe Kreativagenturen, zugehörige Kosten für Texterstellung, Design/Layout und Produktion	Kostennachweis plus Link zu Videos	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl der Impressionen Anzahl der generierten Leads
Website-Präsenz/ Entwicklung digitaler Apps	Updates und Verbesserungen von Webseiten und/oder digitalen Apps zu Produkten und Services von Honeywell	Gebühren für externe Kreativagenturen, zugehörige Kosten für Texterstellung, Design/Layout und Produktion	Kostennachweis plus Screenshot oder URL der Webseiten	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl der Impressionen Anzahl der generierten Leads
Digitale Materialien	Kataloge, Broschüren, Übersetzungen, POS-Materialien, E-Books und andere digitale Inhalte, um Produkte und Services von Honeywell zu bewerben	Gebühren für externe Kreativagenturen, zugehörige Kosten für Texterstellung, Design/Layout und Produktion	Kosten- plus Durchführungsnachweis (Übermittlung der digitalen Materialien)	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl der Impressionen Anzahl der Downloads Anzahl der generierten Leads
Direktwerbung	Generelle Kommunikation aller Art einschließlich elektronischer Newsletter, E-Mails, Direkt-Mailings, Postwurfsendungen, Werberundschreiben oder sonstiger Druckmaterialien, die potenziellen Kunden direkt per Post oder E-Mail zugesandt werden	Gebühren für externe Kreativagenturen, zugehörige Kosten für Texterstellung, Design/Layout, Druck/Produktion und Porto sowie den Kauf vorab genehmigter Adresslisten	Kosten- und Durchführungsnachweis mit digitalem Beispiel der versandten Materialien	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl der versandten Mailings/Postwurfsendungen Anzahl der generierten Leads
Markenimage	Uniformen, Bekleidung mit Markenlogo, Vollverklebungsfolien (z. B. für Fahrzeuge) und sonstige Ausstattungselemente für das Personal, um die Marke Honeywell bei potenziellen Kunden sichtbar zu machen	Kosten für Bekleidung mit Markenlogo oder Vollverklebungsfolien	Kostennachweis von Anbieter oder Kreativ-/Designagentur	Gefertigte Mengen und Nutzung
Fachpublikationen	Firmenlisten, Print-Werbung oder Webbanner zu Produkten und Services von Honeywell in Fachjournalen, Fachpublikationen, Fachzeitschriften und im Internet einschließlich Blue Book-Listings und Blue Book-Werbung	Gebühren für externe Kreativagenturen, zugehörige Kosten für Texterstellung, Design/Layout und Produktion, Gebühren für Listings und Werbeplatzierungen	Kostennachweis plus Kopie der Seite(n) mit Honeywell-Produkten oder Screenshots der Webseiten	<ul style="list-style-type: none"> Anzahl der verteilten Exemplare oder Reichweite der Publikation Anzahl der Leads
Marktinformations-services	Zugang zu spezifischen Projekt- oder Gebäudedaten (von CDMG, Dodge, Inside View, Construct Connect usw.) als unterstützende Maßnahme zum Vertrieb von Produkten und Services von Honeywell oder zur Werbung dafür	Abonnement- und sonstige Kosten für Marktinformations-services	Kostennachweis des Anbieters	Ergebnisse der erbrachten Leistungen
Werbeartikel/Werbe-geschenke für genehmigte Veranstaltungen oder Kampagnen	Werbeartikel/Werbe-geschenke für Kunden- oder Branchenveranstaltungen bzw. Messen oder für Werbekampagnen für bestimmte Produkte und Services von Honeywell	Fertigung von Honeywell gebrannten Werbeartikeln/Werbe-geschenken, die als Anreize oder Belohnungen eingesetzt werden	Kostennachweis von Anbieter oder Kreativ-/Designagentur plus Bilder der Werbeartikel/Werbe-geschenke	Anzahl der verteilten Werbeartikel/Werbe-geschenke
Druckunterlagen/ Druckmaterial	Gedruckte Kataloge, Broschüren, POS-Materialien etc. zur Werbung für Produkte und Services von Honeywell	Gebühren für externe Kreativagenturen, zugehörige Kosten für Texterstellung, Design/Layout und Produktion/Druck; Aufwendungen für Visitenkarten oder Büromaterial im Corporate Design sind nicht erstattungsfähig	Kostennachweis	Anzahl der produzierten/verteilten Exemplare

Ja, die Leistungserwartungen sind hoch. Die Vorteile aber auch! Hier finden Sie die Details und Anforderungen des Programms. Beginnen Sie noch heute mit der Planung und überholen Sie schon morgen Ihren Mitbewerber!

Höhe der Förderung durch den Marktentwicklungsfond (Market Development Fund (MDF))

Je nach den von Ihnen vorgelegten jährlichen oder halbjährlichen Marketing-Plänen fördert Honeywell Ihre Marketing-Maßnahmen mit bis zu 100 % der Ihnen entstandenen Kosten. Marketing-Pläne müssen vorab durch Ihren Honeywell Account Manager genehmigt werden. Honeywell stellt Mittel aus dem MDF auf Einzelfallbasis bereit.

Genehmigung halbjährlicher Marketing-Pläne

Um Mittel aus dem MDF zu erhalten, müssen Sie bis zum 31. Januar einen Marketing-Plan für die erste Jahreshälfte (1H, Januar bis Juni) und bis zum 30. Juni einen Marketing-Plan für die zweite Jahreshälfte (2H, Juli bis Dezember) vorlegen. Beide Pläne bedürfen einer Genehmigung durch das Vertriebs- und/oder Marketing-Team von Honeywell. Die Pläne müssen bis zum Stichtag über das **catalyst** Partner Portal übermittelt werden. Wird ein Plan nicht termingerecht vorgelegt, so entfällt die finanzielle Förderung für den betreffenden Zeitraum.

Vorabgenehmigung

Anträge auf Förderung durch den MDF bedürfen einer vorherigen Genehmigung der Maßnahmen über das **catalyst** Partner Portal. Erst danach dürfen die Maßnahmen durchgeführt werden. Förderungsanträge, die nicht an einen genehmigten Marketing-Plan gekoppelt sind, können nicht genehmigt werden. Eine Kostenerstattung ist nur bei strikter Einhaltung der vorab genehmigten Richtlinien möglich.

Verfall nicht verplanter Geldmittel

Wird für die erste Jahreshälfte kein Marketing-Plan vorgelegt bzw. nicht genehmigt oder wird ein Anteil von mehr als 50 % der Geldmittel nicht verplant, so verfallen diese am 1. Februar und stehen nicht länger zur Verfügung. Wird für die zweite Jahreshälfte kein Marketing-Plan vorgelegt bzw. nicht genehmigt oder wird ein Teil der Geldmittel nicht verplant, so verfallen diese am 1. Juli.

Erstattungsansprüche

Nach Abschluss einer Maßnahme können über das **catalyst** Partner Portal Erstattungsansprüche geltend gemacht werden, und zwar ausschließlich für vorab genehmigte Maßnahmen (siehe Absatz „Vorabgenehmigung“). Erstattungen können bis zur Höhe der Kosten für die genehmigte Maßnahme beantragt werden. Erstattungsansprüche müssen innerhalb von 60 Tagen nach Abschluss der Maßnahme geltend gemacht werden. Ein geeigneter Nachweis über die Durchführung der Maßnahmen ist erforderlich. Genehmigte Ansprüche werden Ihrem Kundenkonto gutgeschrieben.

Übertrag nicht genutzter Geldmittel

Nicht genutzte Geldmittel werden am Jahresende nicht ins Folgejahr übertragen.

Stichtag für die Verwendung der Geldmittel aus dem MDF

Alle Geldmittel müssen bis zum 31. Dezember ausgegeben werden.

Stichtag für Erstattungsansprüche aus dem MDF zum Jahreswechsel

Erstattungsansprüche zu genehmigten Anträgen können bis zum 20. Januar des Folgejahres über das Partner Portal geltend gemacht werden. Ein geeigneter Nachweis für die Durchführung der Maßnahmen ist erforderlich.

Novar GmbH a Honeywell Company

Forumstraße 30
41468 Neuss
Deutschland
Tel.: +49 2131 40615-600
info@esser-systems.com
www.esser-systems.com

Honeywell Commercial Security

Novar GmbH
Forumstraße 30
41468 Neuss
Deutschland
Tel.: +49 7431 801-0
info.security.de@honeywell.com
www.security.honeywell.de

Notifier Sicherheitssysteme GmbH

Stadionring 32
40878 Ratingen
Deutschland
Tel.: +49 2102 700 69-0
info@notifier.de
www.notifier.de

Honeywell Life Safety Austria GmbH

Technologiestr. 5
1120 Wien
Österreich
Tel.: +43 1 600 60 30
hls-austria@honeywell.com
www.hls-austria.at

Dieses Dokument ist ein nicht bindendes, vertrauliches Dokument mit wichtigen proprietären und vertraulichen Informationen von Honeywell. Die Offenlegung gegenüber Dritten ist ohne unsere schriftliche Einwilligung untersagt. Dieses Dokument stellt keine verbindliche Zusage unsererseits zur Entwicklung oder zum Verkauf von Produkten, Dienstleistungen oder sonstigen Angeboten dar. Honeywell gibt keine Gewährleistungen oder Zusicherungen im Hinblick auf sein **catalyst** Partner Program oder die damit verbundenen Vorteile. Der Inhalt dieses Dokuments darf nicht geändert oder modifiziert werden und muss in dem von Honeywell ursprünglich vorgelegten Format verbleiben. Beschreibungen künftiger Produktentwicklungsrichtungen, geplanter Updates sowie neuer oder verbesserter Leistungsmerkmale oder Funktionen dienen lediglich Informationszwecken und stellen keine verbindlichen Zusagen unsererseits dar. Verkauf, Entwicklung und Freigabe von Produkten, Updates, Leistungsmerkmalen oder Funktionen sowie die Zeitpläne dafür unterliegen unserem alleinigen Ermessen.