

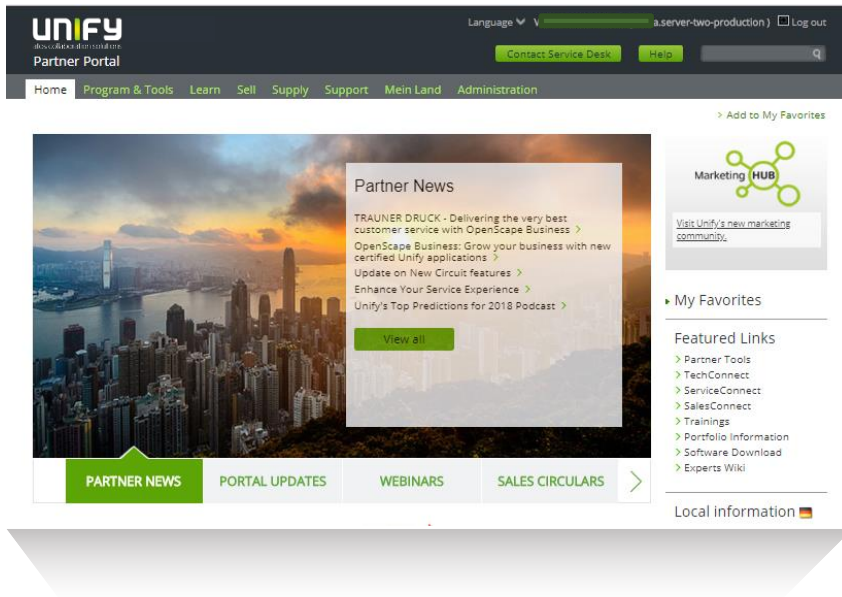


Unify Partner Portal

Nov 2018, V7



Unify Partner Portal



Globales Portal für Vertriebspartner

- Framework für kontrollierten Zugang zu unterschiedlichsten Applikationen
- Rollenbasiertes Entitlement
- Single Sign On
- Bereitstellung von zentraler Produktdokumentation
- Bereitstellung von globalen und lokalen Webinhalten (Sitecore CMS)

Key Facts:

- Bis zu 100 Länder
- Etwa 10.000 User
- Bis zu 3.000 Partner-Firmen
- Über 40.000 Visits/Monat
- Sechs Sprachen

Überblick über wichtigste Tools und Informationen im Partner-Portal

Produkt Information

Portfolio Information

- Produkt-dokumentation
- Allgemeine Dokumentation
- Rundschreiben
- 3rd Party

Marketing-Ressourcen

Sales & Marketing information

- Sales&Marketing Kits
- Wettbewerbs-Info
- Success Stories, Whitepapers
- Digital Marketing Ressourcen
- Merchandise-Material

Programm & Knowhow

Programm & Tools

- Program Guide
- PartnerCONNECT
- Partner Fund, Deal Registration, Digital Channel, MarketingCONNECT
- News & Communities
 - Newsletters, Forum, Communities, Wiki

Presales Support

Presales-Tools und relevante Informationen

- TechCONNECT
- CPQ
- TI Online/Avant
- Config Tool

Bestellen

Bestelltools und relevante Informationen

- CPQ
- Spare Parts
- Order Tracking
- Product Master Data
- Pricelists

Promotions

Kampagnen & Promotions

- Global Promotions
- Sales & Marketing Kampagnenmaterial

Support

Servicetools und weitere Informationen

- Software Download
- Knowledge Base
- License Mgmt
- Ticket-System
- IFMDB
- WebCDC
- Contract Mgmt

Training & Zertifizierung

Training & Certification

- Zertifizierungs-überblick
- SSO zur Unify Academy

Tutorial – Partner Portal Einführung

Portal Handbuch & Tutorial

The screenshot shows the Unify Partner Portal interface. At the top, the Unify logo and 'Partner Portal' text are on the left. On the right, there's a language dropdown set to 'Volker Robisch (mchp694a.server-two-production)' and a 'Log out' link. Below this is a navigation bar with links: Home, Program & Tools, Learn, Sell, Supply, Support, Mein Land, and Administration. A yellow callout box labeled 'Portal Handbuch & Tutorial' has an arrow pointing to the 'About the Portal' link in the 'Program & Tools' section. The main content area is divided into several columns. The first column has links for 'Unify Partner Program', 'Distributor Program', and 'Service Provider Program'. The second column, 'About the Portal', contains links like 'Quick Overview', 'Portal Introduction', 'Ordering Introduction', 'User Manual', 'Admin Manual', 'FAQs for Technicians', 'Technical Requirements', 'Partner Tools', and 'Service Delivery Partner Program'. The third column, 'Technology Partner Program', lists 'LWC DEV', 'List Test', 'Emblems', 'SECTION WITH PORTLETS', 'Link Test', 'New Portlet Types', 'Viddler', 'Lightbox', 'Tabs', 'Test 10', 'OpenScape Business SSP Promotion', 'Default navigation title', and 'Advocate Test'. The fourth column has 'Add to My Favorites'. The fifth column, 'My Favorites', lists various products and services. The sixth column, 'Recently Viewed', shows a list of recently viewed items. At the bottom, there are two large boxes: 'Service Provider Program' and 'About the Portal', each with a brief description and a 'More' link. The URL 'thsec/portal/cp/Home/BC58B919-6E2F-403E-9CB1-948F13EFB4A5' is visible at the bottom left.

UNIFY
atos collaboration solutions
Partner Portal

Language Volker Robisch (mchp694a.server-two-production) Log out

Contact Service Desk Help

Home Program & Tools Learn Sell Supply Support Mein Land Administration

> Program & Tools

Unify Partner Program
Program Details
Resources

Distributor Program
Program Details
Resources

Service Provider Program
Program Details
Additional Resources

About the Portal
Quick Overview
Portal Introduction
Ordering Introduction
User Manual
Admin Manual
FAQs for Technicians
Technical Requirements

Partner Tools
PartnerCONNECT
CPQ
Partner Marketing Fund
MarketingCONNECT
Digital Channel
Partner Locator
Demo System
Seeing is Believing

Service Delivery Partner Program

Technology Partner Program

LWC DEV
List Test
Emblems
SECTION WITH PORTLETS
Link Test
New Portlet Types
Viddler
Lightbox
Tabs
Test 10
OpenScape Business SSP Promotion
Default navigation title
Advocate Test

> Add to My Favorites

My Favorites

> AC Win SL V3
> AP 1120 CorNet-IP V5.1
> Circuit
> Events
> General Ordering & Pricing Information
> Home
> OpenScape 4000 Manager V7
> OpenScape 4000 V7
> OpenScape 4000 V8
> OpenScape Business V2
> Partner Fund
> Sales Enablement
> Search Products
> Software Download

Recently Viewed

> Program & Tools
> Home
> Servicio de ofertas y preventa
> Administración de identidad
> Administración de usuarios

Service Provider Program

Unify is driving a new era of unified communications that is redefining how Service Providers deliver video, voice and content collaboration solutions.

> More

About the Portal

Welcome to our Channel Partner Portal that provides you with exclusive access to the information you need to learn, sell, supply and support our award-winning suite of Open Communications solutions.

> More

thsec/portal/cp/Home/BC58B919-6E2F-403E-9CB1-948F13EFB4A5



Close-Up – Zugang, Prinzipien & Features und Hauptsektionen

Partneregistrierung, Portal-Account-Beantragung und Portalzugang

UNIFY

Harmonize
your enterprise

Formerly
Siemens Enterprise Communications

Contact us
Contact: + 1-800-310-6308

Products and ServicesInsights and Success StoriesSupportAboutPartnershidden

Home > Partners > Partner Portal

Partner Portal



Get everything you need to identify and address your customers' requirements, design and deliver high-value business solutions and competitively differentiate your company.

Through the Newco Partner Portal, we can help you :

- Go Forward! – Access our partner program and tools to make the most out of our partnership.
- Learn – Stay informed with our latest news and community resources, train and certify your skills to better serve your customers
- Sell – Effectively position and sell our products and services with the help of our extensive sales and marketing resources, presales support and promotions.
- Supply – Streamline your ordering processes with pricing & master data information, B2B shops and order tracking tools.
- Support – Serve your customers efficiently with online service tools for knowledgebase, software download, license management, service ticketing, and latest user and installation guides.

User Name

Password

☒ Remember User Name (?)

Login

■ Forgot password?

New Partner Account

Portal access for new partner organizations is generated in the initial onboarding process by our account managers.

To manage portal access on a per-user basis, partners with a direct business relationship with us may assign their own Portal Company Administrator. Partners ordering through distribution may be managed by their preferred distributor's Portal Administrator or through our local Portal Country Administrator.

User & Role Administrations

Your designated Portal Administrator can add, delete or change users and access roles for your organization.

To identify your responsible portal administrator, or if you have any other questions, please contact your channel manager or open a ticket to our Global Service Desk.

Partners in USA and Canada may request new portal users by completing this form: Request Portal Access

Problems? Questions? Feedback?

Partner Portal Support

Please contact our Global Service Desk

Access to Support Portal

OEM Partners, Service Partners and Technology Partners which do not act as Sales Partners, please log on at www.newco.com/sp

© Unify GmbH & Co. KG 2013. All rights reserved.



ContactLegal InformationPrivacy PolicyTerms of useSitemap

Unify Partner Portal – Grundprinzipien

Grundprinzipien

Integration in Unternehmenspräsenz unter unify.com

Hoover Navigation

Inhalte nach Partner-Engagement-Prozess strukturiert

Entitlement für Tool Access & Delegated Administration

Was ist der Nutzen für Sie als Partner

▶ Partnerregistrierung, Portalzugang und Partner Locator im Partner-Bereich auf Unify Website!

▶ Überblick bis zur dritten Navigationsebene– auf einen Blick!

▶ Information klar nach den vier Kernbereichen unserer Partnerschaft strukturiert–
Know-how, Verkaufen, Bestellen, und Support!
Erlaubt Zugriff zu allen benötigten Informationen, an einer zentralen Stelle.

▶ Zugang zu bestimmten Informationen & Tools – ggf. über rollenbasiertes Entitlement ein-geschränkt.
Viele Rollen über Partner Portal Company Administrator direkt zuweisbar.

Unify Partner Portal – Grundfunktionen

Grundfunktionen

Username Merken

Globale Suchfunktion

Zuletzt Gesehen, Bread-Crumb-Navigation
& Sitemap

My Favorites

Was ist der Nutzen für Sie als Partner

Vereinfachter Login für Vielnutzer!

Einfaches Auffinden von Information über
themenbezogene Suche – wie Produkt-
dokumentation oder Knowledgebase-Einträge.*

Erlaubt Ihnen immer zu wissen, wo Sie sich im
Portal befinden und gewährt schnellen Zugriff auf
verwandte Inhalte.

Bookmarken Sie Ihre favorisierten Seiten und
Tools für schnelleren Zugang in der Zukunft

* Suche z.B. nach Software und Release Notes direkt in den entsprechenden Applikationen.

Unify Partner Portal – Home

Homepage

Lokale Webinhalte

Partner News

Portal Updates

What's New Tab

Was ist der Nutzen für Sie als Partner

▶ In ausgewählten Ländern stellen Regionalteams weitere lokale Information (insb. Webinare) bereit

▶ Finden Sie hier die aktuellen Partner-News. Ausgewählte News werden auch im monatlichen Newsletter zusammengefasst.

▶ Finden Sie hier Informationen über neue Features und Inhalte auf dem Portal

▶ Zusätzliche nützliche Portal-Inhalte wie Vertriebsrundschriften, Trainings werden auf der Homepage dynamisch angezeigt

Unify Partner Portal – Programm & Tools

Programm & Tools Sektion

Digital Channel Tool

Marketing Fund / MarketingCONNECT

CPQ (Configure Price Quote)

PartnerCONNECT/Deal Registrierung

Demo Systems

Partner Program Guide

Was ist der Nutzen für Sie als Partner

Bringen Sie aktuellste Unify Produktinformation auf Ihre eigene Website, führen Sie Email-Marketing-Kampagnen durch, oder erstellen Sie co-branded Brochüren, Datenblätter und Whitepapers

Verwalten Sie Ihren Marketing Fund online oder beantragen Sie Support für Marketingkampagnen

Nutzen Sie unser CPQ (Configure, Price, Quote) Tool zur Erstellung von Angeboten und zur Online-Bestellung für Ihre Vertriebsaktivitäten

Nehmen Sie an unserem Deal Registration Programm teil und and profitieren Sie von Special Bid Support.

Nutzen Sie Partner

Connect als gemeinsames CRM mit uns.

Beziehen Sie In-House-, Demo- und Training-Systeme mit speziellen Nachlässen. Oder registrieren Sie sich für unsere globale Demoplattform.

Erfahren Sie, wie Sie unser Partner-Programm am besten verstehen und nutzen können.

Unify Partner Portal – Knowhow

Knowhow-Sektion

Training

Zertifizierung

News & Newsletter

Communities

Produktsicherheit

Einhaltung der DSGVO innerhalb
des Unify Partnergeschäfts

Was ist der Nutzen für Sie als Partner

Trainingskurse unterstützen Sie beim Verkauf/
Support unserer Lösungen. Zertifizierung ist zentrale
Anforderung unseres Programs.

Schreiben Sie sich für Zertifizierung ein und finden
Sie zugehörige Trainingspfade.

Bleiben Sie auf dem Laufenden über unsere
aktuellen Neuigkeiten, Produktankündigungen,
Entwicklungen und zum Partner Program

Betreiben Sie Informationsaustausch mit uns
und unseren Partnern via Sales/Marketing/Presales
Communities, Expert Wiki.

Verstehen Sie unser Richtlinie für Produkt-Release, -
Support, -Upgrade und End of Life und wie Sie im
Fall von Produktsicherheits-Fällen vorgehen sollten.

Lernen Sie, wie wir die Einhaltung der DSGVO um-
setzen und stellen Sie eine gültige Datenverar-
beitungsvereinbarung (Data Processing Agreement,
DPA) für Ihre Organisation und Ihre Kunden sicher.

Unify Partner Portal – Verkaufen

Verkaufen Sektion

Portfolio-Information

Vertriebsrundschriften

Dokumentation für Lösungs-Suites

Sales & Marketing Communities

Wettbewerbsinformation

Promotions

Presales & Bid Support

Was ist der Nutzen für Sie als Partner

► Detaillierte Dokumentation zu Produkten, Services oder auf übergreifender Ebene.

► Erfahren Sie zeitnah von neuen Produkt-Releases und Produkt-Phaseouts.

► Lösungs-Suites (z.B. OpenScape Enterprise V9) erleichtern Ihre Arbeit durch Sets zusammen getesteter Komponenten.

► Sales & Marketing orientierte Circuit Communities für Partner und Experten (SalesCONNECT, Service-CONNECT, MarketingHub)

► Erfahren Sie welche Wettbewerbsinformationen in der Portfolio-Information bereitsteht, um vor dem Wettbewerb zu landen

► Finden Sie hier globale Promotions. Regionale Aktionen finden Sie über Ihren Account Manager oder die lokale Portal-Sektion.

► Finden Sie hier Tools zur Konfiguration/ Angebots-erstellung, Information zu Bestellpositionen und Communities (TechCONNECT), die Sie beim Verkauf unserer Lösungen zu unterstützen

Unify Partner Portal – Bestellen

Bestellen-Sektion

Bestell-Tools*

Tracking & Reporting*

Support für Bestellungen & Preise*

Was ist der Nutzen für Sie als Partner

➤ Nutzen Sie unser Online Tool (Configure, Quote, Price) und unserem Ersatzteilshop für Ihre Bestellprozesse

➤ Unsere Tracking und Lead Time Systeme ermöglichen Ihnen realistische Lieferaussagen für Ihre Kunden und effiziente Planung Ihrer Servicetechniker.

➤ Finden Sie hier einen Zeitplan für die Bereitstellung neuer Produkt- und Preislisten und Informationen über neu, geänderte oder ausgelaufene Bestellnummern. Nutzer, die über CPQ und Spareparts Shop direkt bei Unify bestellen, erhalten hier ihre monatliche Preislisten und aktuellste Preisrundschriften.

* Zugang abhängig von speziellen Zugangsrollen!

Unify Partner Portal – Support

Support-Sektion

Service Tools

Service Tickets**

Lizenz- und Vertragsmanagement

Portfolio Information

Was ist der Nutzen für Sie als Partner

Service Tools wie Knowledgebase*, Service Info & Hotfixes, Software-Download, OSD oder Interface Management sind wertvolle Ressourcen bei der Erfüllung Ihrer Serviceaufgaben beim Kunden.

Abonnenten unsere Serviceangebots „Software Support“ erhalten Zugang zu unserem globalen Service Ticket System für technische Probleme (abhängig von PartnerLevel!).

Verwalten Sie Ihre Kundenlizenzen. Finden Sie produktbezogene Lizenzanweisungen, laden Sie Dokumentation herunter und nutzen Sie unsere Lizenzmanagement-Tools. Überwachen und verlängern Sie Ihre Service-Verträge.

Aktuellste technische Dokumentation unterstützt Sie bei der Projektimplementierung und Wartung.

* Release Notes und Hotfixes/Patches sind nicht Teil der Knowledgebase und müssen über 'Service Info & Hot Fixes' or 'Software Download' abgefragt werden.

** Zugang basierend auf Partnerkriterien für Systeme mit gültigem Software Support Vertrag (z.B. Support für Authorized OSB 2T Reseller nur über Distributor)!



Portal Rollensystem

Grundrollen

- **Partner Portal Standard:**

Diese Grundrolle wird allen Vertriebspartnern zugewiesen und erlaubt Zugang zu folgenden Diensten:

- Produktinformation mit Benachrichtigungsfunktion
- Service support (Software Download, Knowledge Database, Release Notes, Central Licensing Server, Partner Contract Management/PCM (nach CMDB Onboarding))
- Sales & Marketing Support (Promotions, Campaigns, SalesCONNECT, MarketingHub, TechCONNECT, Mktg. / Sales Resources, Digital Channel)
- Bestellung von Marketing- & Merchandisematerial (via Marketing Online Shop)
- Training & Zertifizierung
- Spezifischen lokale Inhalte (nur in manchen Ländern insb. Deutschland)
- Hinweis: Dargestellte Inhalte abhängig von Partnertyp, Land und Content Category

- **Partner Portal Admin Company:**

Rolle für Partnermitarbeiter, die als User-Administrator für ihre Organisation tätig sind (-> Mehr info unter “Über das Portal”)

Zusatz-Rollen

- **Service Tickets Add-on (nur mit Servicevertrag):**
Add-on-Rolle zur Erstellung, Suche und Bearbeitung von Tickets in zentralem Service-Ticketing-System.(für Reseller nur mit Professional/Master Level)
- **Service OTT Add-on for HQ partners (1-tier partner only):**
Diese Rolle erlaubt HQ-Partnern ihre Bestellungen nachzuverfolgen.
- **Service Spare Parts Logistics Add-on (1-tier partner only):**
Add-on-Rolle für Ersatzteil-Handling über Unify SPL (Spare Parts Logistics).
- **HiPath 4000 Code Word Tool Add-on:**
Add-on-Rolle gewährt Zugang zu Lizenzapplikation für die OpenScape 4000 (Code Word Tool).
- **RSP User**
Add-on Rolle für Remote Service Platform (über Portal Admin zuweisbar, sobald Firma mit Kategorie “RSP Access” geflaggt)
- **RSP Admin**
Add-on Role für Administration der Remote Service Platform (über Portal Admin zuweisbar, sobald Firma mit Kategorie “RSP Access” geflaggt)

Zusatz-Rollen – CPQ (Partner)*

- **CPQ-IC Sales Addon-CUS**

Addon-Rolle für Partner-Vertriebsmitarbeiter zur Erstellung von Quotes in CPQ-I

(kann durch Portal Company Admin zugewiesen werden, sobald der Portalfirma die Kategorie “CPQ Portal” zugewiesen ist)

- **CPQ-IC Buyer Addon-CUS**

Addon-Rolle erlaubt für zum Bestellen berechtigter Vertriebs- oder Einkaufsmitarbeiter Quotes zu erstellen und die Bestellung in CPQ-I abzusetzen. Enthält auch die Berechtigungen von CPQ Sales.

(kann durch Portal Company Admin zugewiesen werden, sobald der Portalfirma die Kategorie “CPQ Portal” zugewiesen ist)

* Sales & Buyer verfügbar für Partner, weitere CPQ-Rollen beziehen sich auf Unify Mitarbeiter bzw. Endkunden!

Zusatz-Rollen – CPQ (Sonstige)*

- **CPQ Sales-Technical-IC Addon-ISE-EXE***

Addon-Rolle erlaubt berechtigten Unify Presales Engineers Quotes in CPQ-I aus technischer Sicht zu erstellen/genehmigen und Quotes zu bearbeiten, bei denen Portfolio Support benötigt wird.

- **CPQ Sales-Financial-IC Addon-ISE-EXE***

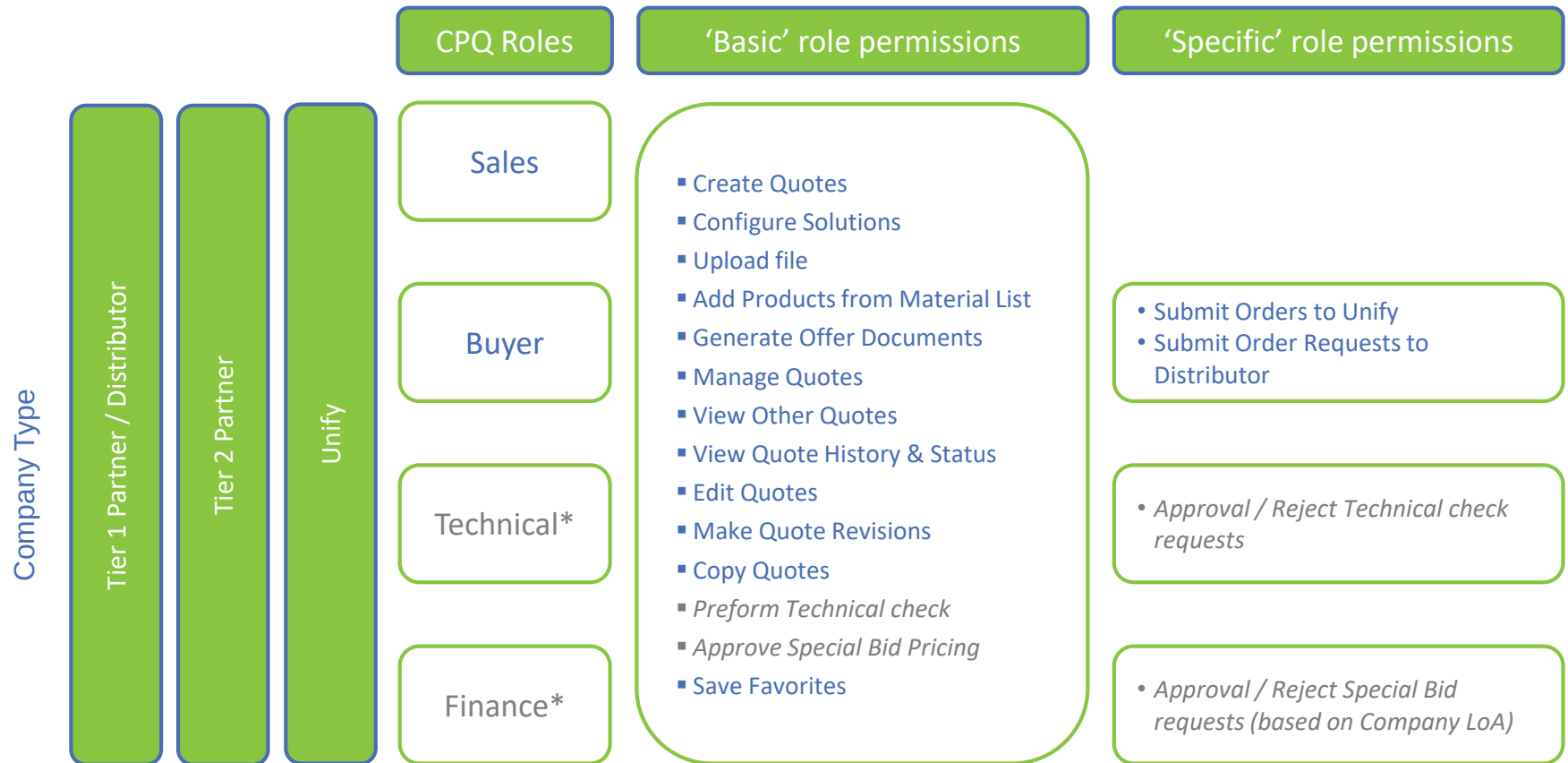
Addon-Rolle erlaubt berechtigten Unify Finance-Mitarbeitern Quotes in CQP-I zu erstellen und und Quotes zu bearbeiten, bei denen Finance-Genehmigung benötigt wird.

- **CPQ Customer-DC Addon (CUS)***

Diese Rolle erlaubt externen Endkunden Quotes zu erstellen und die Bestellung in CPQ-D abzusetzen.

* Sales & Buyer verfügbar für Partner, weitere CPQ-Rollen beziehen sich auf Unify Mitarbeiter bzw. Endkunden!

Zusatz-Rollen – CPQ Überblick



* Sales & Buyer verfügbar für Partner, weitere CPQ-Rollen beziehen sich auf Unify Mitarbeiter!

Zusatz-Rollen

- **PartnerCONNECT Add-on**

Zugang für definierte Nutzer zu PartnerCONNECT, welches Partnern eine beschränkte Sicht auf Unify CRM gewährt und Deal-Registrierung, ICO Pricing und Opportunity Mgmt durch Partner erlaubt.

- Nur in Ländern mit lokalem Deal Desk verfügbar!
- Lokaler Deal Desk ist für Genehmigung der Rolle Verantwortlich.

- **Service Konda Add-on**

Partner mit entsprechender Spezialisierung können Konfigurationsdatei für die Initialisierung von HiPath / OpenScape 4000 herunterladen.

- Rolle muss über Unify's Customer Service Desk / Partnernet per Ticket beantragt werden
- **Nicht** für Portaladministrator in der Online-Administration verfügbar!
- Genehmigung nur für Partner mit OpenScape 4000 Zertifizierung.

Zusatz-Rollen

- **Call Off Warehouse Addon (nur deutsche 1-tier Partner)**

Call-off-Warehouse erlaubt ausgewählten Nutzern Einsicht in alle zum Versand vorbereiteten Lieferungen im (deutschen) Abruflager. Wenn eine Lieferung nicht angezeigt wird, kann dies bedeuten, dass z.B. noch nicht alle Teile der Lieferung für Lagerstellen innerhalb der ZN-Abrufbereichs “gescanned” sind.

- Rollenzuweisung über Service-Desk-Ticket. Genehmigung durch Thekla John.

- **Service SAP Serial Number Search Addon (nur 1-tier Partner)**

Serial Number Search ermöglicht Nutzern, Versandpapiere und Rechnungen für eine spezifische Seriennummer online zu finden. Der Nutzer gibt eine Seriennummer, die Versandnummer, oder die Rechnungsnummer ein, um die Suche zu starten.

- Für interne Nutzer existiert eine Superuser Rolle: “Service SAP Serial Number Search Superuser Addon” die auf alle Debitoren Zugriff erlaubt.
- Genehmigung der Superuser-Rolle durch Unify SC CIL:
Beekmann, Joern or Kastner Karl-Heinz

Rolesets für Bestellrollen

- (1) Nutzer mit den Rollen CPQ Buyer (1 Tier) erhalten auch die Rollen für OTT, LIT und Serial Number Search implizit – wobei der Debitor der Partner Portal Company als Standard verwendet wird.
- (2) Nutzer mit Service Spare Parts Ordering erhalten auch die Rollen für OTT und Serial Number Search implizit – wobei der Debitor der Partner Portal Company als Standard verwendet wird
- (3) Nutzer mit Rolle Service OTT Addon erhalten auch die Rolle Serial Number Search – wobei der Debitor der Partner Portal Company als Standard verwendet wird.

Es ist möglich weitere Debitoren auf Nachfrage zuzuweisen (oder alternativ alle Debitoren zuzuweisen, die für die Rollen Webshop/Spareparts/OTT hinterlegt sind)

Hinweis:

- Nicht jeder Nutzer mit Serial Number Search ist für OTT, Spareparts or CPQ berechtigt – Logik gilt nur in die andere Richtung!
- Über die Rolle “Service SAP Serial Number Search Superuser Addon” kann Unify Mitarbeiter automatisch auf dieses Tool für alle Debitoren zugreifen.



Einfach eine bessere Partnerschaft
mit Unify!