

## **Partnerprogramm von genua**

## Inhalt

1. Wer ist genua?	1
2. Welche Produkte bietet genua an?	1
3. Wer sind die Partner von genua?	1
3.1. Partner ohne Spezialisierung	2
3.2. Partner mit Spezialisierung	2
4. Warum sollten Sie Partner von genua werden?	2
5. Welches Vertriebsmodell gilt für Produkte von genua?	4
6. Was sind typische Projekte unserer Partner?	4
6.1. Beispiel: Firewall-Kleinprojekt	4
6.2. Beispiel: Firewall/VPN-Projekt mittlerer Größe	4
6.3. Beispiel: VPN-Wartungsprojekt	5
7. Welche Voraussetzung müssen Sie als Partner von genua erfüllen?	5
8. Welche Partnerschulungen werden angeboten?	6
8.1. Vertriebliche Schulung	6
8.2. Technische Schulungen	6
8.2.1. Ersts Schulungen	6
8.2.2. Release-Schulungen	7
8.3. Mindestanforderungen bei den Schulungen	7
9. Wie werden Sie Partner von genua?	8

## 1. Wer ist genua?

Die genua GmbH hat sich seit 1992 auf die Sicherheit, Konzeption und Betreuung von Unternehmensnetzen spezialisiert. genua ist sowohl Hersteller von Sicherheitslösungen als auch Systemhaus und Berater für komplexe Projekte im Bereich IT-Security und Netzwerke.

Seit der Gründung hat das Unternehmen den Anspruch, den Kunden höchste Kompetenz und Zuverlässigkeit zu bieten. Die Anzahl der Mitarbeiter, die technologisch hochwertige Lösungen entwickeln, wird stetig erweitert, um die Position von genua als Technologieführer im Bereich Internet-Sicherheit weiter auszubauen.

## 2. Welche Produkte bietet genua an?

Die von genua entwickelten Produkte bieten Unternehmen maßgeschneiderte Lösungen für den gesicherten Zugang zum Internet oder eine interne Netzsegmentierung (Firewall), den Aufbau von Virtuellen Privaten Netzen (VPN) sowie Link Balancing-Lösungen für hochverfügbare Internet-Anbindungen. Sie sind Teil eines aufeinander abgestimmten Produktprogramms: Von der einfachen Paketfilter-Firewall (genuscreen) bis zur mehrstufigen High End Cluster-Lösung (genugate), von der einfachen VPN-Appliance (genucrypt) bis hin zur komplexen VPN-Plattform mit Krypto-, Filter- und Anwendungsfunktionen zur Maschinensteuerung (genubox).

Unsere Produkte erfüllen höchste Sicherheitsansprüche und wenden sich daher gerade an Kunden, die in sicherheitskritischen Bereichen agieren. Das ist einer der Gründe, warum wir unsere Produkte laufend nach dem international anerkannten Standard Common Criteria (CC) zertifizieren lassen. Der besondere Sicherheitsanspruch wird durch fortlaufende Rezertifizierungen unterstrichen: Die Firewall-Lösung genugate ist weltweit die einzige Firewall, die nach Common Criteria in der anspruchsvollen Stufe EAL 4+ mit dem Prädikat Highly Resistant zertifiziert wurde.

Ausführliche Informationen über die Produkte von genua finden Sie in unseren Salesfoldern und Broschüren.

## 3. Wer sind die Partner von genua?

Als autorisierter Partner vermarkten Sie die Produkte von genua. Sie sind vor Ort der kompetente Ansprechpartner und verfügen über das Know-how, Kunden in den Fragen der jeweiligen Produktreihe kompetent zu beraten, Lösungsmöglichkeiten zu präsentieren und Projekte selbstständig zu realisieren.

Unsere Partner sind Systemhäuser, Internet Service Provider oder Consulting-Unternehmen jeder Betriebsgröße, Kundenstruktur und Ausrichtung – von regional tätigen Kleinunternehmen bis hin zum international aktiven Konzern. genua ist nicht an Partnern interessiert, die möglichst große Stückzahlen an Geräten „durchschieben“ wollen. Unsere Wunschpartner verstehen sich als Betreuer ihrer Kunden und können dem hohen Qualitätsanspruch der Produktfamilie von genua genügen.

genua bietet eine Vertriebspartnerschaft an, die sich durch die Varianten der absolvierten Schulungen unterscheidet:

### 3.1. Partner ohne Spezialisierung

Unser Einstiegsmodell in die Vertriebspartnerschaft ist der Partner ohne Spezialisierung. Bei dieser Variante sind Sie nach Teilnahme an einer vertrieblichen Schulung in der Lage, alle Produkte von genua zu vertreiben, greifen aber hinsichtlich Consulting, Realisierung und Wartung auf die kostenpflichtige Unterstützung durch genua zurück.

### 3.2. Partner mit Spezialisierung

Unser Hauptmodell der Vertriebspartnerschaft ist der Partner, der sich über technische Schulungen zu mindestens einer der Produktlinien genugate (Firewall), genuscreen (Firewall), genubox (Sicherheits-Plattform) oder genucrypt (VPN) spezialisiert.

Mit den spezialisierten Varianten der Partnerschaft sind Sie in der Lage, Consulting, Projektrealisierung und Produktsupport durch eigene Mitarbeiter selbst zu erbringen. Die Spezialisierung auf eine oder mehrere Produktlinien wird auf dem Webserver von genua veröffentlicht und führt zu höheren Rabatten für diese Produktlinie(n).

## 4. Warum sollten Sie Partner von genua werden?

Mit genua haben Sie einen kompetenten und starken Partner in allen Fragen der IT-Sicherheit an Ihrer Seite. Durch die Autorisierung zum Partner eröffnet sich Ihnen ein völlig neues Umsatzpotenzial. Als deutscher Hersteller verfügen wir über besonders gute Kenntnisse des hiesigen Marktes und die Anforderungen Ihrer Kunden.

Ihre Vorteile sind im Einzelnen:

- **Feste Rabatte auf alle Produkte von genua:** Als Partner erhalten Sie feste Rabatte auf alle Produkte und Dienstleistungen von genua. Unsere Produkte sind je nach Produktart (z. B. reine Hardware, Komplettsystem, reine Software, Komplexitätsgrad) in Rabattklassen eingeteilt. Die Rabatte liegen zwischen 15% und 30%. Partner erhalten zu den Produktlinien, auf die sie sich spezialisiert haben, höhere Rabatte als nicht-spezialisierte Partner.
- **Kostenlose Support-Anfragen:** Als Partner haben Ihre zertifizierten Mitarbeiter das Recht, kostenlos Rückfragen betreffend unserer Produkte an unser Support-Team zu stellen. Dieses steht Ihnen von Montag bis Freitag per E-Mail zur Verfügung.
- **Partner-Bereich auf dem Web-Server von genua:** Auf unserem Web-Server steht Ihnen ein besonderer Bereich zur Verfügung, der nur für unsere

Partner zugänglich ist. Hier finden Sie die neuesten Informationen, unsere tagesaktuellen Preise und alles Wissenswerte zu unseren Produkten.

- **Partner-Mailing-Liste:** genua stellt Partnern eine Mailing-Liste zur Verfügung, über die Sie zeitnah die neuesten Informationen von genua erhalten.
- **Nennung als Partner auf der Website von genua:** Sie werden im Partner-Locator auf unserem Web-Server als autorisierter Partner von genua aufgeführt und erschließen sich dadurch neue Kundenkreise.
- **Abgabe von Produktanfragen:** Wir leiten an genua gerichtete Anfragen von Interessenten und Messeleads an Sie weiter. Auch dadurch erschließen Sie sich neue Kundenkreise.
- **Kostenloses Marketingmaterial:** Im Rahmen unserer Vertriebsunterstützung erhalten Sie kostenlos unser gesamtes Spektrum an Informationsmaterial und Streuwerbeartikeln.
- **Gemeinsame Marketing-Aktionen:** Wir bieten Ihnen die Präsenz an unseren Messeständen an, beteiligen uns an Ihren Hausmessen, stellen kostenlos unsere Räumlichkeiten für Partner-Events zur Verfügung und liefern Material für Ihre Marketing-Aktionen.
- **Gemeinsame Pressearbeit:** genua erstellt mit Partnern gemeinsame Presseinformationen und Anwenderberichte (Case Studies) und stellt seine zahlreichen Pressekontakte auch Partnern zur Verfügung.
- **Unterstützung bei Presales-Gesprächen:** Um Ihren Kunden die enge Bindung zwischen Partnern und genua zu verdeutlichen, ist genua bereit, Sie bei Ihren Presales-Gesprächen und Projektabklärungen vor Ort durch Mitarbeiter von genua aus dem technischen Vertrieb kostenlos zu unterstützen.
- **Kostengünstige Partnersysteme:** Partner können zu besonders günstigen Konditionen Produkte von genua für Vorführungen, Schulungen und als vorübergehendes Ersatzsystem für ein defektes Kundensystem erwerben. Diese Systeme dürfen auch für den Eigeneinsatz verwendet werden, um z. B. Ihr eigenes Firmennetz abzusichern.
- **Kostenlose Demosysteme:** Partnern steht ein Pool aus Demo-Systemen für eine kostenlose Verleihdauer von bis zu 14 Tagen zur Verfügung. Zudem bietet genua über das Internet kostenlos Zugriff auf Online-Demosysteme.
- **Schulungen direkt durch den Hersteller:** Durch die kontinuierliche Schulung Ihrer Mitarbeiter zu Sonderkonditionen ist Ihr Unternehmen immer auf dem neuesten Stand der technologischen Entwicklung.

## **5. Welches Vertriebsmodell gilt für Produkte von genua?**

Produkte von genua werden vor allem von autorisierten Partnern vertrieben. genua selbst führt nur einzelne Groß- sowie Pilotprojekte bei Produkteinführungen durch.

Der Vertrieb unserer Produkte erfordert keinen Mindestumsatz, Erstabnahmemengen oder das Erfüllen von Verkaufsquoten, sondern lediglich die Autorisierung als Partner.

genua gewährt keinen Gebietsschutz für Vertriebspartner. Dies ist aus unserer Sicht im IT-Security-Bereich nicht sinnvoll, da jeder Vertriebspartner über eine unterschiedliche Kundenstruktur (geprägt durch Größe und Branche) verfügt. Außerhalb Deutschlands ist die Vereinbarung von Distributorrechten und Gebietsschutz je nach Einzelfall möglich. Andererseits gewähren wir Ihnen Projektschutz. genua verpflichtet sich, bei allen von den Partnern gemeldeten Projekten selbst nicht in direkte Konkurrenz zu treten.

## **6. Was sind typische Projekte unserer Partner?**

### **6.1. Beispiel: Firewall-Kleinprojekt**

Ihr Kunde, ein mittelständisches Maschinenbau-Unternehmen mit 50 PC-Arbeitsplätzen, möchte seinen Internetzugang (2 MBit/s) mit einem Firewall-System absichern.

Die Mitarbeiter Ihres Kunden sollen Web-Zugang haben. Zudem ist das Versenden und Empfangen von E-Mails und der Datenaustausch per FTP vorgesehen. Virenscreening auf der Firewall erachtet Ihr Kunde als nicht notwendig, weil er bereits auf den Servern und Workstations Virens Scanner im Einsatz hat. Die Sicherheitsanforderungen Ihres Kunden sind vergleichsweise gering, das Budget reicht nur für eine einfache Lösung.

Sie empfehlen dem Kunden den Einsatz einer Paketfilter-Firewall und implementieren genuescreen in sein Netz.

### **6.2. Beispiel: Firewall/VPN-Projekt mittlerer Größe**

Einer Ihrer Kunden, ein international tätiges Verlagshaus mit 1.000 Mitarbeitern an mehreren Standorten im In- und Ausland, möchte seine bisher über Standleitungen verbundenen Niederlassungen über ein Virtual Private Network (VPN) vernetzen.

Die Firmenzentrale soll durch einen ausfallsicheren, mehrstufigen Firewall-Cluster abgesichert werden. Für die Mitarbeiter sind Web-Zugang, das Versenden und Empfangen von E-Mails und der Datenaustausch per FTP vorgesehen. Vor dem Kauf und der Installation wünscht der Kunde eine gründliche Analyse und Beratung in Sicherheitsaspekten.

Basierend auf der Bestandsaufnahme der augenblicklichen Konfiguration und einer Anforderungsanalyse der Internet-Anbindung erstellen Sie eine Sicherheitsanalyse.

Gemeinsam mit dem Kunden erarbeiten Sie Sicherheitsrichtlinien als Grundlage für ein Firewall-Feinkonzept. Ihre Techniker realisieren das Projekt in Eigenregie auf Basis eines genugate-Clusters sowie genucrypt zur Anbindung der Außenstandorte.

### **6.3. Beispiel: VPN-Wartungsprojekt**

Einer Ihrer Kunden, ein Hersteller moderner Getränkeabfüllanlagen, möchte im Rahmen seines Kundenservices den reibungslosen Betrieb seiner weltweit ausgelieferten Anlagen aktiv überwachen, da Ausfälle seinen Kunden große Schaden zufügen würden. Servicetechniker Ihres Kunden sollen regelmäßig über wichtige Daten der Abfüllanlagen informiert werden und gegebenenfalls mit Steuerungsbefehlen Probleme beheben können. Alle Maschinendaten und Steuerbefehle müssen über eine Internetverbindung ausgetauscht und dabei stark verschlüsselt werden, da sie unternehmenskritisch sind.

Sie beraten Ihren Kunden wegen möglicher Lösungsvarianten und erstellen gemeinsam mit genua ein Konzept. Da für das Projekt kundenspezifische Entwicklungsarbeiten nötig werden, beauftragen Sie diese bei genua und implementieren anschließend eigenständig ein Wartungs-VPN auf Basis des Produkts genubox.

## **7. Welche Voraussetzung müssen Sie als Partner von genua erfüllen?**

Um auf Dauer die hohe Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen sicherzustellen, legen wir mehr Wert auf Ihre Kompetenz als auf Ihre Firmengröße oder Umsatzzahlen. Wenn Sie mit Internet und TCP/IP-basierten Netzen vertraut sind und Ihr Know-how im Sicherheitsbereich ausbauen möchten, sind Sie für uns der richtige Partner.

Sie verpflichten sich, Produkte von genua kompetent zu vertreiben. Das setzt die fortlaufende Erst- und Rezertifizierung Ihrer geschulten Mitarbeiter über Prüfungen voraus, mit denen Sie Ihre hohe technologische Kompetenz unter Beweis stellen.

Um sich zum Partner zu qualifizieren, müssen sich in Ihrem Unternehmen mindestens zwei geschulte Mitarbeiter befinden. Mindestens einer dieser Mitarbeiter absolviert eine vertriebliche Ersts Schulung. Ein zweiter Mitarbeiter absolviert entweder ebenfalls eine vertriebliche Ersts Schulung oder spezialisiert sich über technische Schulungen zu mindestens einer der Produktlinien von genua (s. Punkt 3.2). Die möglichen Varianten bei den Partners Schulungen sind unter Punkt 8.3 veranschaulicht.

Für die vertriebliche Ersts Schulung reicht die einmalige Teilnahme. Technische Ersts Schulungen hingegen werden nur nach einer erfolgreichen Prüfung mit Zertifikat anerkannt. Über spätere Release-Schulungen oder Selbststudium an Hand der Schulungsunterlagen werden diese Zertifikate durch fortlaufende Prüfungen zu jedem Produkt-Release erneuert. Damit weist Ihr Unternehmen sein einmal erworbenes Know-how dauerhaft nach. Bei dreimaligem Nichtbestehen einer Release-Prüfung sind vom entsprechenden Mitarbeiter erneut die Ersts Schulungen und -

prüfungen zur entsprechenden Produktlinie zu absolvieren. Anderenfalls führt dies zum Verlust des jeweiligen Mitarbeiter-Zertifikats.

Die für Ihren Partnerstatus geforderten Zertifizierungen von mindestens zwei Mitarbeitern sind generell aufrecht zu erhalten: Nicht absolvierte oder bestandene Release-Prüfungen führen daher nicht nur zum Verlust des jeweiligen Zertifikats, sondern eventuell auch zum Verlust des Partnerstatus. Dies gilt auch für den Fall des Ausscheidens von zertifizierten Mitarbeitern aus Ihrem Unternehmen. Schulungen zur Zertifizierung neuer Mitarbeiter werden von uns fortlaufend angeboten. Die Termine können auf dem Webserver eingesehen werden.

## **8. Welche Partnerschulungen werden angeboten?**

Schulungen sind sowohl theoretisch als auch praktisch ausgerichtet und finden am Firmensitz von genua in Kirchheim bei München statt. Das Schulungsangebot für Partner lässt sich in Kurzform folgendermaßen darstellen (genauere Informationen zu den Inhalten entnehmen Sie bitte unserer Schulungsbroschüre):

### **8.1. Vertriebliche Schulung**

genua bietet eine vertriebliche Schulung namens genua Product Fundamentals Training (GPFT) an. Sie ist vorwiegend für vertrieblich orientierte Mitarbeiter von Partnern gedacht. Eine Teilnahme ist aber auch für technisch orientierte Partner-Mitarbeiter sinnvoll, die sich einen Überblick über unsere Produktpalette verschaffen und ein paar Vertriebsargumente kennenlernen wollen.

Diese Schulung beinhaltet u. a. die Vorstellung der Produkte von genua, Argumentationshilfen, Projekt- und Angebotsplanung, typische Beispiele von Netzstrukturen, Angebotserstellung, Vorgehensweise bei komplexeren Projekten, Lizenz- und Exportproblematik. Die Schulung wird ohne Prüfung abgeschlossen. Teilnehmer erhalten daher kein Zertifikat nach der Prüfung, sondern eine Teilnahmebestätigung.

Anders als bei den technisch orientierten Partnerschulungen wird das in einem GPFT erworbene Wissen nicht fortlaufend durch spätere Release-Schulungen bzw. entsprechende Prüfungen aufgefrischt. Die Teilnehmer sind vielmehr durch Informationen über die Partner-Mailingliste, den Partnerbereich des Webserver von genua und unsere Partnertage jeweils auf dem aktuellen Wissensstand.

### **8.2. Technische Schulungen**

#### **8.2.1. Ersts Schulungen**

Die Einstiegsschulungen auf dem Weg zu einer technischen Spezialisierung sind die Administrator-Schulungen. Darauf aufbauend werden Specialist-Schulungen angeboten. In beiden Fällen ist die erfolgreiche Prüfungsteilnahme zum Erwerb eines Zertifikats erforderlich. Beispiel: Für die Zertifizierung zum Certified genugate Specialist (CGGS) ist zuvor eine Zertifizierung zum Certified genugate Administrator (CGGA) nötig.



Beachten Sie bitte, dass je nach Komplexität eines Produktes nicht zu jeder Produktlinie Administrator-Schulungen angeboten werden. In solchen Fällen erfolgt die Spezialisierung durch die direkte Teilnahme an einer Specialist-Schulung.

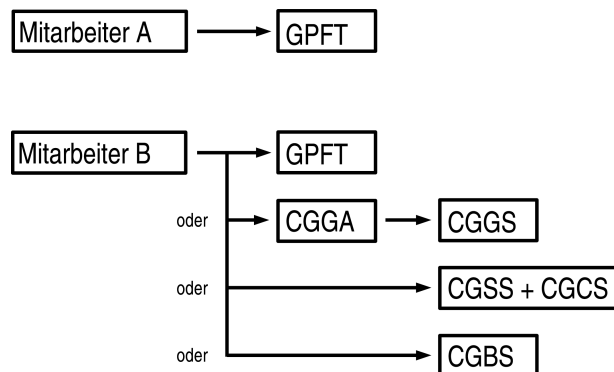
Für die Online-Prüfung zum Certified genugate Specialist (CGGS) ist zuvor die Teilnahme an einem genugate Administrator sowie einem genugate Specialist Training erforderlich.

### 8.2.2. Release-Schulungen

Um das Know-how Ihrer Mitarbeiter immer auf dem neuesten Stand zu halten, bietet genua Release-Schulungen an. Sie finden in zeitlicher Nähe zu einem neuen Produkt-Release statt und gehen schwerpunktmäßig auf die Neuerungen ein, die mit diesem Release verbunden sind. Auch bei Release-Schulungen ist die erfolgreiche Prüfungsteilnahme zum Erwerb eines Zertifikats erforderlich. Anders als bei den Ersts Schulungen können Partner-Mitarbeiter jedoch auch ohne vorherige Release-Schulungsteilnahme an der anschließenden Prüfung teilnehmen und so über ein Selbststudium ihr Zertifikat erwerben.

### 8.3. Mindestanforderungen bei den Schulungen

Das nachfolgende Schaubild veranschaulicht unsere Mindestanforderungen an einen Partner hinsichtlich der Schulung seiner Mitarbeiter:



#### Erläuterungen:

Bei den anderen Schulungen gilt: Der erste Buchstabe steht für ein Certified. Der zweite und dritte Buchstabe stehen für die Produktlinie. Der vierte Buchstabe steht für die Höhe des erreichten Spezialisierungsgrades (Administrator oder Specialist).

**GPFT** = genua Product Fundamentals Training

**CGGA** = Certified genugate Administrator

**CGGS** = Certified genugate Specialist

**CGSS** = Certified genuscreen Specialist

**CGCS** = Certified genucrypt Specialist

**CGBS** = Certified genubox Specialist

## 9. Wie werden Sie Partner von genua?

- Sie stellen uns Ihr Marketingkonzept vor. Senden Sie uns einfach den Fragebogen im Anhang dieser Broschüre zusammen mit weiteren Informationen über Ihr Unternehmen (z. B. Unternehmensbroschüre) zu.
- Wir prüfen Ihr Marketingkonzept und bieten Ihnen gegebenenfalls einen Partnervertrag an.
- Der Partnervertrag regelt Ihre und unsere Pflichten und legt fest, unter welchen Bedingungen Sie Partner von genua werden können.
- Sie schulen mindestens zwei Ihrer Mitarbeiter nach den unter Punkt 7 beschriebenen Voraussetzungen.
- Wenn Sie die Voraussetzungen für den Status als Partner erreicht haben, bestätigen wir Ihnen umgehend diesen Status und gewähren Ihnen den Vertrieb der entsprechenden Produkte und Leistungen.

**Wir freuen uns sehr, wenn wir Sie demnächst als Teilnehmer an unserem Partnerprogramm begrüßen dürfen.**

PP-WP-0613-4-D

### **So erreichen Sie uns:**

genua GmbH, Domagkstraße 7, 85551 Kirchheim bei München

tel +49 89 991950-0, fax +49 89 991950-999, [info@genua.de](mailto:info@genua.de), [www.genua.de](http://www.genua.de)

**MARKETINGKONZEPT 20\_\_\_\_\_**

Wenn Ihr Unternehmen eine Partnerschaft mit genua eingehen möchte, senden Sie uns bitte diesen Fragebogen ausgefüllt zurück. So informieren Sie uns über Ihr Unternehmen, Ihr Konzept zum Vertrieb unserer Produkte und geben uns Hinweise, wie wir Sie dabei unterstützen können.

Bitte senden oder faxen Sie den ausgefüllten Fragebogen an folgende Adresse bzw. Faxnummer:

genua gmbh  
Vertrieb  
Domagkstraße 7  
85551 Kirchheim  
Fax: +49 89 991950-999

Daten zu Ihrem Unternehmen:

Firmenname: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

Es existieren weitere Standorte in: \_\_\_\_\_

Gesellschaftsform: \_\_\_\_\_ Handelsregistereintrag: \_\_\_\_\_

Jahr der Firmengründung: \_\_\_\_\_ Web-Adresse: \_\_\_\_\_

Geschäftsführer: \_\_\_\_\_

Zentrale Ansprechpartner für genua:

vertrieblich: \_\_\_\_\_

technisch: \_\_\_\_\_

zuständig für Marketing: \_\_\_\_\_

Mitarbeiterstruktur:

Gesamtzahl: \_\_\_\_\_ Technik: \_\_\_\_\_ davon Support: \_\_\_\_\_

Ihre Mitarbeiter haben spezielles Wissen in folgenden Fachgebieten (Betriebssysteme, Programmiersprachen, IT-Fachgebiete):

---

---

---

---

Umsatz:

letztes Jahr: \_\_\_\_\_ dieses Jahr (geschätzt): \_\_\_\_\_

Geschäftsfelder:

---

---

---

---

Kunden-Zielgruppen:

---

---

---

---

In welchem Rahmen wollen Sie Produkte von genua vermarkten:

als Händler       als Systemhaus       als Consulting-Unternehmen

als Provider       Sonstiges: \_\_\_\_\_

Haben Sie bereits Security-Produkte im Portfolio?       ja       nein

Wenn ja: Folgende Produkte (Produktbezeichnung, Hersteller):

---

---

---

Welchen Partnerstatus streben Sie an?

- Partner ohne Spezialisierung
- Partner mit folgender Spezialisierung:
  - Firewall genuscreen
  - Firewall genugate
  - VPN-Appliance genucrypt
  - Fernwartungs-Appliance genubox

In welchen Regionen wollen Sie Produkte von genua vertreiben?

- regional
- deutschlandweit
- international

Bei internationaler Ausrichtung: auf folgende Regionen oder Länder sind Sie besonders konzentriert:

\_\_\_\_\_

Planen Sie für Produkte von genua Werbemaßnahmen?

- ja
- nein

Wenn ja, welche?

1.  Mailing an bestehende Kunden
2.  Mailing zur Neukundengewinnung
3.  Anzeigen in \_\_\_\_\_

Planen Sie Messeauftritte oder Veranstaltungen, bei denen Sie Produkte von genua vorstellen?

Wenn ja, welche?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

Welche Unterstützung wünschen Sie sich bei diesen Events von genua?

zu 1. \_\_\_\_\_

zu 2. \_\_\_\_\_

Welche Unterstützung wünschen Sie sich sonst von genua?

---

---

---

Bemerkungen:

---

---

---

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_