**Anlage zum Leistungsschein PAYBACK und S-Vorteilswelt**

**– Partnerakquise und -management –**

1. **Präambel**

Das Partnerportfolio in der S-Vorteilswelt soll für die Kunden der Sparkasse um regionale Vorteilspartner erweitert werden.

Die S-Markt & Mehrwert verantwortet das zentrale Partnermanagement der Sparkassen-Finanzgruppe. In dieser Rolle akquiriert und betreut die S-Markt & Mehrwert überregionale Partner für die S-Vorteilswelt sowie im Auftrag der Sparkasse auch regionale Vorteilspartner in deren Geschäftsgebiet. In der Kooperation mit PAYBACK vertritt die S-Markt & Mehrwert die Interessen der Sparkassen als Platin-Partner unter Berücksichtigung der Exklusivitätsrechte von nationalen PAYBACK-Partnern.

1. **Leistungsbeschreibung**

**2.1 Partnerakquise**

Die S-Markt & Mehrwert ist Experte in der Akquise und Betreuung von lokalen, regionalen wie auch nationalen Vorteilspartnern. Die S-Markt & Mehrwert schließt bundesweit einheitlich geltende Verträge mit Kooperationspartnern, die per Vertrag Vorteilspartner im nationalen Programm S-Vorteilswelt werden. Im Rahmen der Akquise werden zwei Leistungsmodule unterschieden, welche separat aber auch in Kombination durch die Sparkasse beauftragt werden können.

**Modul 1: Lead-Akquise durch S-Markt & Mehrwert**

In enger Abstimmung mit der Sparkasse akquiriert die S-Markt & Mehrwert eine für das Geschäftsgebiet angemessene Anzahl an regionalen Vorteilspartnern (Punktepartner und Direktvorteilspartner). Ziel ist es, ein regional qualitativ hochwertiges Partnernetzwerk aufzubauen. Die PoS-Stellen von überregional bereits bestehender Vorteilspartner werden ohne Akquisekosten auf die Zielgröße angerechnet.

Mit der Beauftragung der Partnerakquise wird im Zuge einer Set-Up Phase alle notwendigen Vorbereitungen von Seiten der S-Markt & Mehrwert sowie der Sparkasse getroffen und in einer Projektplanung festgehalten, die auch die Mitwirkungspflichten der Sparkasse beinhaltet.

Die Sparkasse wird die S-Markt & Mehrwert aktiv durch folgende Mitwirkungspflichten unterstützen, um eine möglichst hohe Abschlusschance zu bewirken:

* Bereitstellung der Daten von potenziellen Partnern in vorab abgestimmter Qualität.

Die Ermittlung und Qualifizierung von Firmenkunden-Adressen durch die Sparkasse trägt maßgeblich zum Erfolg der Partnerakquise bei. Die S-Markt & Mehrwert unterstützt die Adress-Selektion der Sparkasse und bringt Erfahrungswerte und Know-How mit ein (Branchenbewertung / Priorisierung).

* Erstkontaktaufnahme mit den Partnern gemäß bereitgestelltem Leitfaden inkl. Überleitung an die S-Markt & Mehrwert

Für die Erreichung zwischen der Sparkasse und der S-Markt & Mehrwert gemeinsam definierten Ziele sind die Mitwirkungspflichten der Sparkasse unabdingbar. Die festgelegte Projektlaufzeit und die Zielerreichung können nur durch die vereinbarte Mitwirkung der Sparkasse erreicht werden. Die S-Markt & Mehrwert wird die Sparkasse regelmäßig über den Stand der Partnerakquise informieren und mögliche Zielanpassungen mit der Sparkasse abstimmen.

Neben der Einzelakquise kann die Akquise auch in Form einer zentralen Veranstaltung stattfinden – sogenannte „Filialtage“. Potenzielle Vorteilspartner werden dabei durch die Mitarbeiter der Sparkasse zu einem Akquisegespräch in eine ortsgebundene Filiale eingeladen. Der Akquisiteur der S-Markt & Mehrwert wird für einen definierten Zeitraum für Beratungsgespräche, mit dem Ziel, hohe Abschlussquoten zu erreichen, gebucht.

**Modul 2: Eigenakquise durch die Sparkasse**

Sparkassen können den Kooperationsvertrag für Sparkassen Vorteilpartner verwenden und eigenständig Partner aus dem Bereich Einzelhandel gemäß Vorgaben der S-Markt & Mehrwert akquirieren.

Die S-Markt & Mehrwert befähigt und unterstützt Berater, von der Terminierung bis zum Abschluss von Kooperationsverträgen, mit digitalen Unterlagen und Schulungsmaßnahmen, im Sinne der Eigenakquise.

**Optionale Leistung:**

Sofern die Sparkasse bereits Partner für Endkunden-Angebote im Rahmen der bisherigen Mehrwert-Strategie im Einsatz hat, besteht die Möglichkeit der Übertragung der bestehenden Partner in die S-Vorteilswelt.

* 1. **Partnermanagement**

Die S-Markt & Mehrwert stellt sämtlichen teilnehmenden Vorteilspartnern eine eigene web-basierte S-Partnerwelt als Plattform für Contentleistungen, Abrechnungs- und Controllingtool zur Verfügung. Mit dieser Anwendung können die Partner u.a. diverse Auswertungen und Analysen ihrer Vorteilsangebote (Anzahl und Höhe von Umsätzen, Rückvergütungen, Nutzungszahlen) eigenständig vornehmen oder Daten zur Kooperationsvereinbarung ändern. Zur Beantwortung von Fragen oder für die Hilfestellungen steht den Partnern ein ergänzender Partnerservice (telefonisch, per Mail) der S-Markt & Mehrwert zur Verfügung.

Die notwendigen Zugriffsdaten werden dem Partner automatisch zur Verfügung gestellt. Ein monatlicher Newsletter mit aktuellen Themen und interessanten Contents gehört ebenfalls zum Umfang der Partnerpflege und -betreuung.

**2.3 Programm-Marketing für Partner**

Zur minimalen Ausstattung und bundesweit einheitlichen Kennzeichnung erhalten die stationären Vorteilspartner vor dem Einführungstermin ein PoS Basis-Kommunikationspaket.

KAD/GAA- sowie App-Grafiken und eine IF-Contentvorlage werden einmalig zum Start kostenlos zur Verfügung gestellt.

Optional besteht die Möglichkeit das PoS Basis-Kommunikationspaket durch eine erweiterte und zwischen den Partnern abgestimmte Premium-Kommunikation aufzuwerten. Die Bereitstellung erfolgt auf Basis eines separaten Angebots.

1. **Entgelte**

Die Rechnungslegung für Vorteilspartner in der S-Vorteilswelt mit PAYBACK (Punkte- und Direktvorteilspartner) erfolgt auf Basis der gewonnen PoS (Point of Sale). Die genannten Entgelte verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

**3.1. Partnerakquise - Basisvergütung**

Projektkoordination[[1]](#footnote-1) gemäß nachfolgender Staffel

bis 100 PoS (einmalig) 2.000,00 €

von 101 bis 499 PoS (einmalig) 4.000,00 €

ab 500 PoS (monatlich) 1.000,00 €

**3.1.1. Modul 1: Lead-Akquise durch S-Markt & Mehrwert**

Partnerakquise pro PoS – Einzelakquise (einmalig) 280,00 €

Content in der S-Partnerwelt pro PoS (einmalig) 25,00 €

Partnerakquise durch Filialtag (einmalig pro Tag) 1.750,00 €

1. Online-Einführungs-Workshop für bis zu 50 Berater 0,00 €

jeder weitere virtuelle Einführungs-Workshop (90 min.) 250,00 €

1. Einführungsworkshop vor Ort 850,00 €

Jeder weitere vor-Ort Workshop 500,00 €

**3.1.2. Modul 2: Eigenakquise durch die Sparkasse**

Workshop für Eigenakquise (vor-Ort) 1.750,00 €

Content in der S-Partnerwelt pro PoS (einmalig) 25,00 €

1. Online-Einführungs-Workshop für bis zu 50 Berater (90 min.) 0,00 €

jeder weitere virtuelle Berater-Workshop (90 min.) 250,00 €

1. Beraterworkshop vor Ort 850,00 €

jeder weitere virtuelle Berater-Workshop (90 min.) 500,00 €

Für Vor-Ort Termine erhebt die S-Markt & Mehrwert Fahrt- und Reisekosten nach Aufwand.

**3.1.3. Optionale Zusatzleistung**

Überführung vorhandener Partner in die S-Partnerwelt (je PoS) 95,00 €

**3.2. Partnermanagement**

Bereitstellung IT-Infrastruktur für die S-Partnerwelt pro PoS (pro Jahr) 35,00 €[[2]](#footnote-2)

Basis POS Kommunikation (pro PoS) 7,50 €[[3]](#footnote-3)

(zzgl. Versandkosten nach Aufwand, Abrechnung erfolgt nach Lieferung)

**3.3. Definition PoS**

Für die Abrechnung von Filialisten (Partner mit mehreren Filialen bzw. Standorten im und im angrenzenden Geschäftsgebiet der Sparkasse) gilt folgende Regelung: Grundsätzlich wird die "Partnerakquise pro PoS - Einzelakquise (einmalig)" für bis zu fünf Standorte (PoS) eines Filialisten berechnet (eine Abstimmung erfolgt im Einzelfall). Ab dem sechsten Standort werden keine weiteren Akquisekosten pro PoS berechnet. Für alle weiteren Positionen, welche eine Abrechnung je POS ausweisen, gilt die Gesamtanzahl der POS (ohne Deckelung) als Abrechnungsgrundlage.

1. **Beauftragungsdaten**

Mit Abgabe dieser Anlage gegenüber der S-Markt & Mehrwert beauftragt die Sparkasse die Leistung Partnerakquise und –management in folgendem Umfang:

**4.1. Partnerakquise und -management (neue Partner)**

Geplanter Start Partnerakquise:

Die S-Markt & Mehrwert wird für die S-Vorteilswelt mit der Akquise von

      regionalen POS **(Punkte-Partner)** inkl. Basis Kommunikationspaket und/ oder

(Anzahl)

      regionalen POS **(Direktvorteilspartner)** inkl. Basis Kommunikationspaket

(Anzahl)

beauftragt.

Die Sparkasse wird selbst für die S-Vorteilswelt

      regionale POS **(Punkte-Partner)** inkl. Basis Kommunikationspaket und/ oder

(Anzahl)

      regionale POS **(Direktvorteilspartner)** inkl. Basis Kommunikationspaket

(Anzahl)

akquirieren.

Optionale Leistungen:

Partnerakquise durch Filialtag

Die S-Markt & Mehrwert wird für die S-Vorteilswelt mit der Überführung von

      regionalen POS **(Punkte-Partner)** inkl. Basis Kommunikationspaket und/ oder

(Anzahl)

      regionalen POS **(Direktvorteilspartner)** inkl. Basis Kommunikationspaket

(Anzahl)

beauftragt.

Premium-Kommunikation gemäß gesondertem Angebot

**4.2. Partnermanagement (bestehende Partner)**

Nur relevant für Sparkassen, bei denen die regionale Partnerakquise bereits abgeschlossen wurde:

Fortführung Partnermanagement und laufende Betreuung

1. Die Kosten für die Projektkoordination erfolgt auf Basis der Erstbeauftragung. Sofern die Menge der PoS durch Folgebeauftragungen die Abrechnung der nächsthöheren Staffel rechtfertigt, erfolgt zum Zeitpunkt des Erreichens der nächsthöheren Staffel die Abrechnung der Differenz zwischen Initialstaffel und erreichten Staffel. [↑](#footnote-ref-1)
2. Mit GoLive PAYBACK entfällt die Position gegenüber der Sparkasse für Partner, die der neuen Kooperationsvereinbarung (PAYBACK) zugestimmt haben. [↑](#footnote-ref-2)
3. Mit GoLive PAYBACK entfällt die Position bei allen neuen Partnern. [↑](#footnote-ref-3)