



Kooperation ist das Zauberwort im  
Microsoft-Partnerökosystem

# proMX: ein außergewöhnlicher PSA-Partner



mehr als 17 Jahre Erfahrung mit Projekt-Management-Lösungen



enge Beziehungen zum Microsoft R&D-Team



erfolgreiche Project-Service-Automation-Projekte



wachsendes Team von Project-Service-Automation-Spezialisten

# Partnerkooperation als Schlüssel zum Erfolg



Peter Linke  
Geschäftsführer

Liebe Microsoft-Partner,

mehr als 95 % seines weltweiten Umsatzes generiert Microsoft durch seine Partner.

Auf über den gesamten Globus verteilte Partnerunternehmen zu setzen, ist für den Konzern mehr als aufgegangen. Daran sollten auch wir als Partner uns ein Vorbild nehmen.

proMX pflegt seit vielen Jahren sein eigenes globales Partner-Netzwerk. Jetzt sind wir noch einen Schritt weiter gegangen: Mit der Project Service Alliance, die Sie in dieser Broschüre kennenlernen werden, möchten wir noch enger mit Ihnen zusammenarbeiten. Wir wollen Sie mit unserer Expertise zu Dynamics 365 for Project Service Automation (PSA), unserem Standing in der Microsoft-Partnerwelt und unseren Kontakten zu anderen Unternehmen bei der Entwicklung Ihres Project-Service-Automation-Geschäfts unterstützen.

proMX ist durch Disruption - die zunächst eine gewaltige Herausforderungen war, die wir aber heute als glückliche Fügung betrachten - zu einem der führenden Project-Service-Automation-Partner geworden. Unsere Erfahrung mit der App und der Zusammenarbeit mit anderen Partnern hat uns davon überzeugt, dass wir der App mit vereinten Kräften zum Erfolg verhelfen können. Das Potenzial ist da – sowohl auf technischer wie auch auf Partner-Seite.

Lassen Sie uns gemeinsam durchstarten!



# Sieben Vorteile der Project Service Alliance

Die Synergieeffekte aus einer Zusammenarbeit mit anderen Partnern in der Alliance sind vielfältig. Zum einen profitieren Sie von unserem umfangreichen Wissen im Bereich Project Service Automation, zum anderen gibt es interessante finanzielle Vorteile, die für eine Mitgliedschaft sprechen.

Sie werden entdecken, welche Geschäftschancen bisher ungenutzt in Ihrer Pipeline schlummern und diese in Umsatz umwandeln. Durch gemeinsame Projekte und besondere Konditionen gewinnen Sie neue Kunden hinzu.

Nutzen Sie die vielen Wachstumspotentiale der Alliance für Ihren Geschäftserfolg!

**#1 Know-how aufbauen**

**#2 Zusätzliche Verkaufschancen generieren**

**#3 Neue Kunden gewinnen**

**#4 Passgenaue Lösungen anbieten**

**#5 Gewinn steigern**

**#6 Vorteile an Kunden weitergeben**

**#7 Von Vorzugspreisen profitieren**

## #1 Know-how aufbauen

gemeinsame  
internationale  
Projekte

exklusive  
Vertriebs-  
Unterstützung

eigener  
Tech-Manager

Schulungen  
und  
Learning Center

Sonderrabatte  
auf  
Dienstleistungen

Alliance-Portal

Jährliche  
Alliance-  
Konferenz

Webcasts  
und  
Trainings

Networking

## #2 Zusätzliche Verkaufschancen generieren

Ihre derzeitige Situation:



Ihr Lead



Dynamics 365 for Sales  
+  
Dynamics 365 for  
Project Service Automation



Erfolg!



zu teuer und zu komplex



zu wenig Funktionen



verloren



verloren

## #3 Neue Kunden gewinnen

Ihre Situation als Mitglied der Alliance:



Ihr Lead



Dynamics 365 for Sales  
+  
Dynamics 365 for  
Project Service Automation



Erfolg!



zu teuer und zu komplex



zu wenig Funktionen



Ressourcen- und  
Projektmanagement App  
– proRM Fast Start



Erfolg!



Project Management Add-ons  
für Dynamics 365 for  
Project Service Automation



Erfolg!

# #4 Passgenaue Lösungen anbieten

Für Dynamics 365  
for Sales



Eine Projekt- und Ressourcenmanagement-App, die sich nahtlos in die Vertriebslösung integriert. proRM Fast Start umfasst Funktionen für Zeit- und Kostenerfassung, Genehmigungsmanagement, Projektplanung und Rechnungsstellung.



Eine App, die es ermöglicht, projektbezogene Arbeitszeit und Kosten detailliert zu erfassen. Mit Time Tracking für Dynamics 365 for Project Service Automation können Buchungen entworfen, bearbeitet, eingereicht und widerrufen werden.



Ein unverzichtbares Projektmanagement-Tool. Project Gantt für Dynamics 365 for Project Service Automation verbildlicht Planung, Fortschritt und Abhängigkeiten von Projekten mit Gantt-Diagrammen in einer Multi-Kunden- bzw. Multi-Projekt-Ansicht.



Zusätzliche Funktionen für das Genehmigungsmanagement. Mit Approval Manager für Dynamics 365 for Project Service Automation können Projektmanager eingereichte Buchungen organisiert bearbeiten und erhalten zeitgleich eine grafische Auswertung der Daten.

Für Dynamics 365  
for Project service  
Automation

# #5 Gewinn steigern

	proRM Fast Start	Time Tracking for Dynamics 365 Project Service Automation	Project Gantt for Dynamics 365 Project Service Automation	Approval Manager for Dynamics 365 Project Service Automation	Project Management Add-ons for Dynamics 365 Project Service Automation
Preis	€18	€10	€10	€6	€18
Alliance-Preis*	€13	€8	€8	€4.5	€15
Partner-Marge	€5	€2	€2	€1.5	€3

## #6 Vorteile an Kunden weitergeben

Profitieren Sie als Mitglied der Project Service Alliance von den Sonderpreisen für Lizenzen für Dynamics 365 und proMX-Produkte

Rabatt für Ihre Kunden

größere Marge als beim regulären Verkauf

## #7 Von Vorzugspreisen profitieren

Dynamics 365 for Sales

€ 47

Dynamics 365 for Project Service Automation +  
Project Management addons (Time Tracking, Gantt, Approval)

€ 47

Dynamics 365 Attach License

€ 10

Dynamics 365 Team Member + Time Tracking functions

€ 7

# Nutzen Sie die Alliance-Pakete

**Starter**  
125 €/Monat

**Basic**  
250 €/Monat

**Premium**  
400 €/Monat

Produkte enthalten\*

Ja

Ja

Ja

**Payback plan\*\***

**6 Abschlüsse**

**8 Abschlüsse**

**10 Abschlüsse**

**Gemeinsames Dynamics 365 for Project Service Automation Projects**

Nein

Ja

Ja

**Direkt zugeordneter Business Development Manager**

Nein

Nein

Ja

**Direkt zugeordneter Partner Tech Manager**

Nein

Nein

Ja

**Partner Service Portal**

Ja

Ja

Ja

**Zugang zu exklusiven Dynamics Unterlagen**

Ja

Ja

Ja

**Project Service Alliance Webcasts 4x jährlich**

Ja

Ja

Ja

**proMX Learning Center**

Ja

Ja

Ja

**Vertriebssupport**

Nein

Nein

Ja

**Besondere Preise für Microsoft Lizenzen\*\*\***

Nein

Ja

Ja

**Einfluss auf die Product Roadmap bei RM-Workshops**

Ja

Ja

Ja

**Support durch proMX Experten**

2 Stunden/Jahr

4 Stunden/Jahr

8 Stunden/Jahr

**Gratis-Tickets für die Project Service Alliance Konferenz**

1 Ticket

2 Tickets

3 Tickets

**Online-Trainings/Jahr**

1

2

4

\* proRM Fast Start, Project Gantt, Time Tracking, Approval Manager,

\*\* Sie erhalten 250 € Rückerstattung aus dem Payback-Plan pro Verkaufsabschluss mit 15+ Nutzern

\*\*\* Möglichkeit, die besonderen Konditionen von proMX Service Plans für eigene Projekte zu nutzen

Ich hatte die Ehre, für die Entwicklung von Microsoft Dynamics 365 for Project Service Automation zuständig zu sein – von der Ausgangsidee hin bis zum ersten Kunden, den wir für die Lösung gewinnen konnten. Ich muss sagen, dass wir sehr von der Zusammenarbeit mit engagierten Partnern profitiert haben. Die Kundenszenarien, das Fachwissen und das wöchentliche Feedback von proMX trugen viel zur Entwicklung und Verbesserung des Produkts bei. Außerdem haben wir alle sehr gerne miteinander und mit unserem ersten Early-Adopter-Kunden gearbeitet.

**Jeff Comstock**

General Manager, Dynamics 365  
Microsoft Corp.

Diese Project Service Alliance zu gründen ist eine weitere tolle Idee des proMX-Teams! Ich glaube, es ist ein logischer und wichtiger nächster Schritt, dass sich alle Partner, die mit Dynamics 365 arbeiten, zusammenschließen. Wir von Microsoft sind überzeugt, dass gemeinsame Partnerprojekte alle voranbringen, und werden Ideen, die für unsere Kunden einen Mehrwert schaffen, immer unterstützen.

Ich freue mich, an diesem Projekt teilzuhaben und neue Mitglieder der Alliance bei Schulungen und Konferenzen zu treffen.

**Tom Patton**

Dynamics 365 Global Blackbelt  
Microsoft Corp.

## Werden Sie Mitglied der Alliance

proMX  
Nordring 100  
90409 Nürnberg  
+49 (9 11) 81 52 3-0  
[alliance@proMX.net](mailto:alliance@proMX.net)

