

Angetrieben von KI. Anerkannt in Europa.
100% Channel getrieben.

Entwickelt für Unternehmen. Umgesetzt mit starken Partnern.





Wir sind Europas vertrauenswürdiger Partner für KI-gestützte Businesskommunikation. Zuverlässig. Intelligent. Immer einen Schritt voraus.

In einer Welt, die sich stetig wandelt, wird Kommunikation zur treibenden Kraft für Fortschritt, Innovation und nachhaltiges Wachstum. Kommunikation öffnet Wege, wo andere Grenzen sehen. Deshalb denken wir Businesskommunikation neu – intelligent, skalierbar, menschlich. Egal, ob cloudbasiert oder KI-gestützt – oder beides – wir verbinden Menschen, Ideen und Systeme. Immer mit dem Fokus auf echtem Nutzen.

Wir inspirieren und unterstützen Unternehmen, nachhaltig zu wachsen und ihr volles Potenzial zu entfalten. Mit Lösungen, die funktionieren und mitdenken. Mit Systemen, die verbinden – nicht trennen. Mit KI, die unterstützt – nicht ersetzt. Gemeinsam gestalten wir die Zukunft der Kommunikation. Zuverlässig, intelligent und immer einen Schritt voraus.

Kommunikation, die versteht, verbindet und verändert. Für unsere Kunden, Partner und für die Gesellschaft.

Wir sind NFON: Menschen mit Vision. Mit Innovationskraft. Mit Weitblick. Und mit Antrieb für Wachstum.

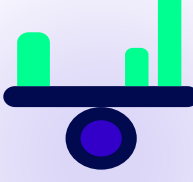
NFON auf einen Blick



Gegründet
2007



>400
Mitarbeitende



99 % Kunden-
bindungsrate



>3.000
Partner:innen



+54.000
Kund:innen



>650.000
Seats

Aktive Märkte



- Hauptsitz
- Service mit lokaler Präsenz
- Service ohne lokale Präsenz

Unsere Kunden



NFON-Marken





AN NFON COMPANY

Unser Produktportfolio

BUSINESS
TELEFONIE



SIP Trunk



Cloud
Telefonie

INTELLIGENT
ASSISTANT



Nia



botario
AN NFON COMPANY

CUSTOMER
ENGAGEMENT



Contact Center

MARKETPLACE

Verbindet, was zusammengehört. – CRM, ERP, LLM & CO Integrationen



Wir skalieren durch ein starkes Partner Ecosystem

Unsere Zielmärkte



Deutschland . Großbritannien . Österreich . Italien

3.000+

Partner im
Netzwerk

54.000+

Kunden vertrauen
NFON

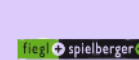
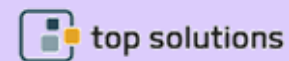
15

Länder mit
Präsenz

Als **100 % Channel-orientiertes Unternehmen** arbeiten wir mit über 3.000 Resellern und Partnern zusammen, um innovative UCaaS- (Unified Communications as a Service) und CCaaS-Lösungen (Contact Center as a Service) bereitzustellen, die die Kommunikation vereinfachen, Arbeitsabläufe optimieren und die Kundenbindung erhöhen.

Regionales Partnernetzwerk – Werden Sie Teil!

- IT- & Telekommunikationsanbieter
- Systemhäuser
- IT-Partner



Wholesale-Partner

- B2B-Vertriebskanäle
- Subdistributoren
- Große Systemhäuser



Distributionspartner

- Subdistribution über unsere Partner wie z. B.: KOMSA, WERK7, TAROX



Allianz-Partner

- Network Operators/Carriers
- Große Systemintegratoren
- Lösungspartner

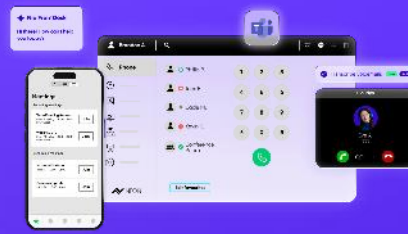


Eine zentrale Anlaufstelle für Businesskommunikation

BUSINESS TELEFONIE

Kommunikation mühelos machen, nicht endlos.

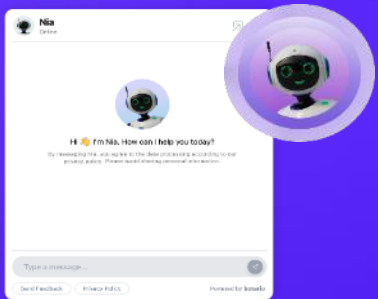
Flexible Telefonie-Lösungen, die die Kommunikation vereinfachen und das Wachstum beschleunigen. Effiziente Zusammenarbeit – ohne komplizierte Abläufe.



INTELLIGENT ASSISTANT

An KI delegieren und auf maximale Effizienz setzen.

Mühelose Automatisierung dank multilingualer Chatbots, Voicebots und intelligenter Transkription und Zusammenfassung. Effizienz trifft auf Intelligenz.



CUSTOMER ENGAGEMENT

Großartige Gespräche beginnen hier.

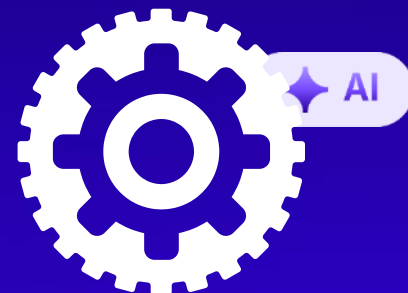
Bessere Kundenerlebnisse durch eine einheitliche Cloud-Erfahrung: intelligenterer Service, glücklichere Kunden, reibungslose Abläufe.



Marketplace
„Verbindet, was
zusammengehört.“

Integration und Verbindung von Large Language Models (LLMs) mit vertrauten Tools wie Microsoft Teams* und Anwendungen wie CRM- oder ERP-Systemen – direkt integriert in Ihr Portfolio für optimierte Geschäftsprozesse.





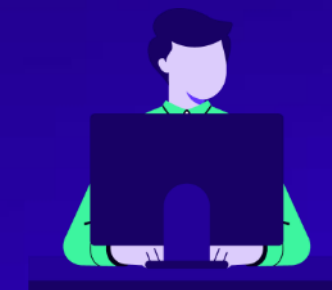
Vollumfängliche Businesskommunikation

Ihre starke KI-Suite für einfache Businesskommunikation – wo auch immer Sie sind. Inklusive einer vorhersehbaren und transparenten Preisstruktur.



Kundenorientierung

Unsere Lösungen sind so konzipiert, dass sie sich flexibel an skalierbare Geschäftsanforderungen anpassen lassen, unterstützt von lokalem Service und engagierten Supportteams.



Starkes Partnernetzwerk

Mit über 3.000 vertrauenswürdigen Partnern in 15 Ländern sind wir ein vertriebsorientierter Anbieter, der das Wachstum und den Erfolg der Unternehmen seiner Partner fördert.



Immer da, immer sicher

Unsere vollständig georedundante Architektur mit End-to-End-Datensicherheit garantiert eine Systemverfügbarkeit von 99,9 % – damit Sie für Ihre Kunden immer erreichbar sind.



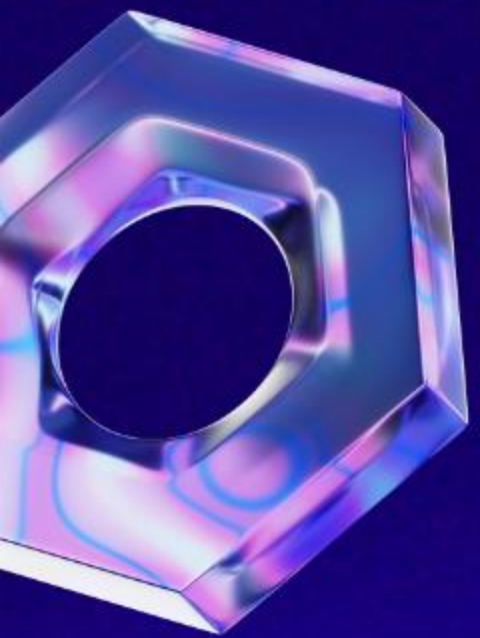
Safe & Sound

Der Schutz Ihrer Daten ist unsere Pflicht. In voller Übereinstimmung mit den DSGVO-Vorschriften gewährleisten wir Datenschutz und Sicherheit bei jeder Interaktion.



Made in Europe

Wir entwickeln und produzieren intern in unseren ISO-zertifizierten Technologiezentren in ganz Europa, um höchste Qualitätsstandards und Lösungen zu gewährleisten, die auf die individuellen Bedürfnisse unserer europäischen Kunden zugeschnitten sind.



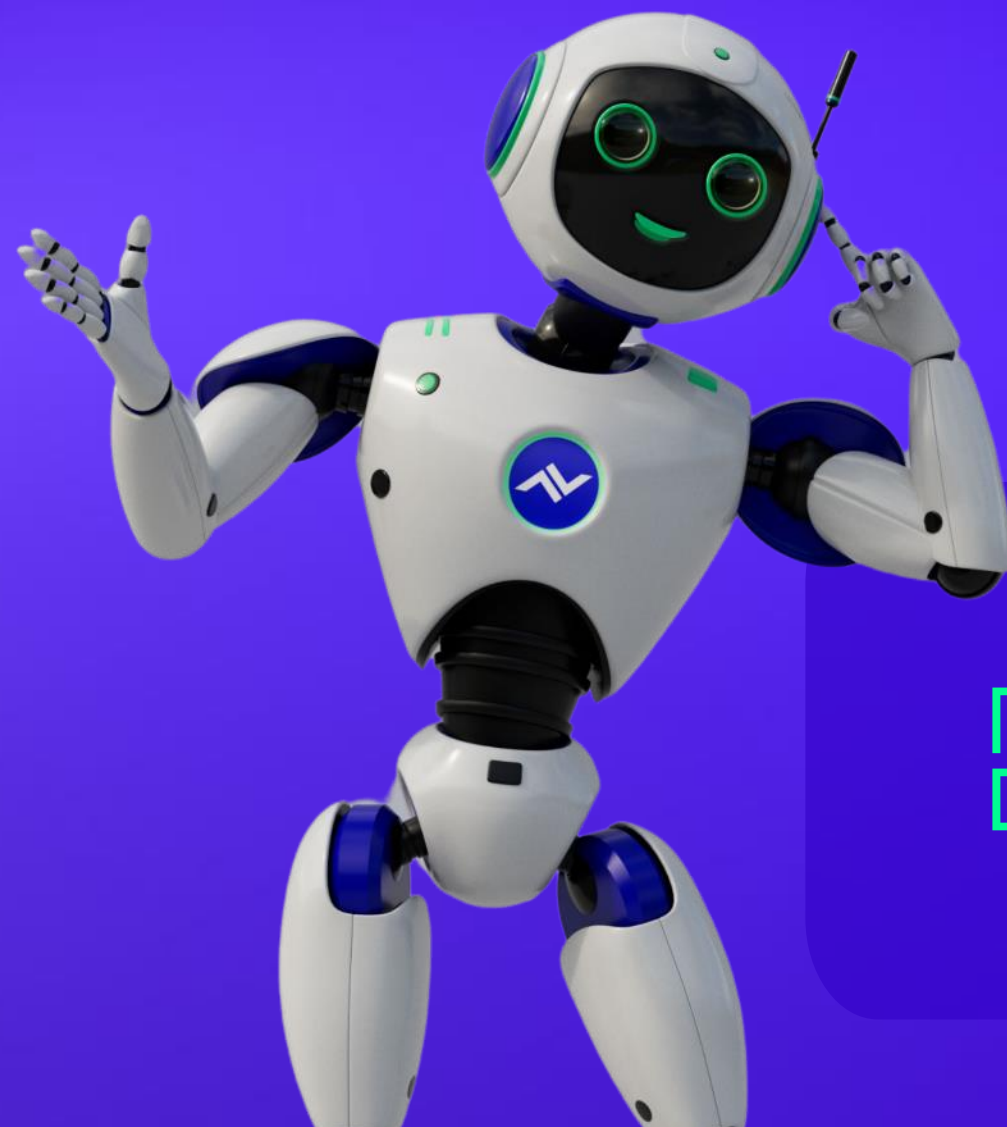
NEXUS



Ein Programm für alle Partner.
Unendliche
Wachstumsmöglichkeiten.

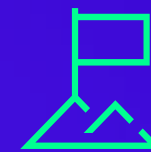


Heute vereinfachen. Morgen ermöglichen.



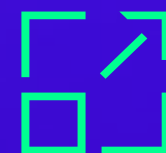
Erfolgreich mit NFON wachsen

Mit NEXUS bauen Partner erfolgreiches Geschäft über das gesamte NFON-Portfolio auf – von KI-gestützter Kommunikation und Contact-Center-Lösungen bis hin zu skalierbarer Cloud-Telefonie.



Zukunftsfähig aufgestellt

NEXUS ist so aufgebaut, dass neue Produkte, Anreize und Spezialisierungen kontinuierlich ergänzt werden können, ohne das Partnerprogramm neu aufzusetzen.



Skalieren ohne Komplexität

NEXUS reduziert Komplexität im Partnergeschäft und ermöglicht einen klaren Einstieg, flexible Fokussierung und planbare Erlöse.



Ein Programm. Totale Flexibilität.

Ein Partnerprogramm für alle Rollen und Produktschwerpunkte.

Intelligente Kommunikation, die Umsatz schafft.

Unsere KI macht die Arbeit, und Partner machen smarte Deals mit smarten Produkten.

Fair, transparent & einfach.

Einfaches Verdienstmmodell, Produkte verkaufen, die Kunden brauchen und sich stetig weiterentwickeln mit Fokus auf KI.

Weniger Aufwand.

Bots, Self-Service Business für Telefonie, echtes Enablement für maximale Skalierung.

Anreize für Spezialisten.

KI und Contact Center Spezialisten verdienen 20 % Provisions-Potenzial, unabhängig von Partnergröße.

Gezielte Förderung für Ihr Wachstum.

Marketing Development Funds (MDF) und NFON-gesteuerte Unterstützung beschleunigen frühes und anhaltendes Wachstum.



Partner Level & Rollen

Positionieren. Verantwortung übernehmen.
Weiterentwickeln.

Ein Programm. Zwei Ebenen.

Die **Partnerrolle** definiert, wie Partner mit NFON zusammenarbeiten.
Das **Partner Level** definiert, wie Partner belohnt und unterstützt werden.



Rollenschwerpunkte

	Sales Partner	Service Partner	Solution Partner
Vertriebsfokus	Lead-Generierung, Qualifizierung und Abschluss. Aktive Vermarktung der NFON Produktkategorien Business-Telefonie, AI Assistant, Contact Center.	Kein eigener Vertriebsfokus erforderlich.	Eigenständige Steuerung des gesamten Vertriebsprozesses inkl. Lead Generierung. Technische Unterstützung im Pre-Sales bei anspruchsvollen Use Cases
Demo-Kompetenz	Durchführung standardisierter Produkt-Demo. Nutzung von Demo-Templates und Pitch-Materialien.	Nutzung von Test- oder Demo-Umgebungen zur Nachstellung von Kundenszenarien.	Aufbau und Pflege eigener Demo- und Testumgebungen Durchführung szenariobasierter Präsentationen für komplexe Lösungen (z. B. AI Assistant, Contact Center)
Pre-Sales-Beteiligung	Erstellung von Angeboten Unterstützung bei der Anforderungsaufnahme	Technische Machbarkeitsprüfung im Rahmen des administrativen Leistungsumfangs	Erstellung von Angeboten Durchführung von Anforderungs-Workshops und Entwicklung von Solution Designs Erstellung komplexer Integrationskonzepte
Deployment	Nicht erforderlich.	Eigenständige Konfiguration, Einrichtung und Anpassung der NFON Lösungen im laufenden administrativen Betrieb.	Eigenständige Konfiguration, Einrichtung und Anpassung der NFON Lösungen im laufenden administrativen Betrieb.
Integrationsleistungen	Nicht erforderlich.	Durchführung grundlegender Integrationen (z. B. Microsoft Teams, CRM, ERP)	Durchführung grundlegender Integrationen (z. B. Microsoft Teams, CRM, ERP). Umsetzung erweiterter Integrationsszenarien (z. B. API-basierte Integrationen, Anbindung externer Plattformen)
Support & Kundenbetreuung	Nicht erforderlich.	Erste Anlaufstelle für Kundenanfragen. Eigenständige Bearbeitung von Service Requests. Durchführung von Endkunden-Onboardings und administrativen Schulungen. Qualifizierung von Incidents und strukturierte Übergabe an NFON.	Erste Anlaufstelle für Kundenanfragen. Eigenständige Bearbeitung von Service Requests. Durchführung von Endkunden-Onboardings und administrativen Schulungen. Qualifizierung von Incidents und strukturierte Übergabe an NFON.
Beitrag zum Kundenerfolg	Neukundengewinnung & Umsatzgenerierung	Sicherstellung eines reibungslosen administrativen Betriebs.	Umsetzung komplexer Lösungen Sicherstellung eines reibungslosen administrativen Betriebs.



Nexus Partner Level

Sales, Service & Solution Partner

Advanced

≥ 2.500 € – < 100.000 €
Jahresumsatz

Vorabprovision für
Cloud- Telefonie im
modularen Lizenzmodell

Betreuung durch Inside
Sales Team

Support

Expert

≥ 100.000 € – < 250.000 €
Jahresumsatz

Vorabprovision für Cloud-
Telefonie im modularen
Lizenzmodell

Betreuung durch Partner
Account Manager

Prio 2 Support

MDF
Nach Zielvereinbarung

Pioneer

≥ 250.000 € – < 750.000 €
Jahresumsatz

Vorabprovision für Cloud-
Telefonie im modularen
Lizenzmodell

Betreuung durch Partner
Account Manager

Prio 1 Support

MDF
Nach Zielvereinbarung

Enterprise

≥ 750.000 €
Jahresumsatz

Flexible Provisionen

Vorabprovision für
Cloud- Telefonie im
modularen Lizenzmodell

Betreuung durch Partner
Account Manager

Prio 1 Support

MDF
Nach Zielvereinbarung



Level & Provisionen

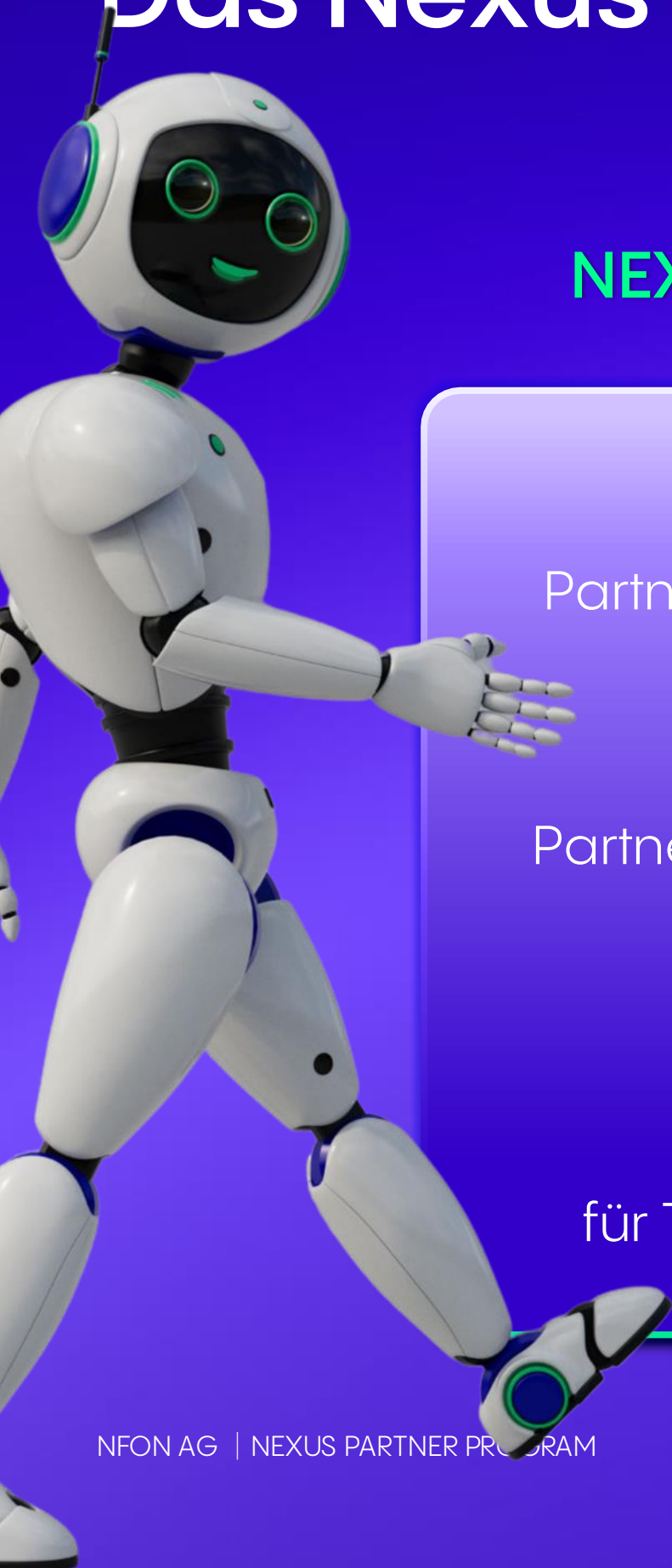
Perspektive
Solution Partner mit 100% Provisionsanteil*

Advanced	Expert	Pioneer	Enterprise
≥ 2.500 € – < 100.000 € Jahresumsatz	≥ 100.000 € – < 250.000 € Jahresumsatz	≥ 250.000 € – < 750.000 € Jahresumsatz	≥ 750.000 € Jahresumsatz
Business Telefonie	Business Telefonie	Business Telefonie	Business Telefonie
Cloud Telefonie (MLM) inkl. Add-Ons inkl. Airtime20%	Cloud Telefonie (MLM) inkl. Add-Ons inkl. Airtime20%	Cloud Telefonie (MLM) inkl. Add-Ons inkl. Airtime20%	Cloud Telefonie (MLM) inkl. Add-Ons inkl. Airtime20%
SIP Trunk25%	SIP Trunk25%	SIP Trunk30%	SIP Trunk32%
SIP Airtime17,5%	SIP Airtime20%	SIP Airtime20,5%	SIP Airtime22,5%
Business Internet10%	Business Internet10%	Business Internet10%	Business Internet10%
Intelligent Assistant	Intelligent Assistant	Intelligent Assistant	Intelligent Assistant
Botario	Botario	Botario	Botario20%
Nia FrontDesk (MLM)20%	Nia FrontDesk (MLM)20%	Nia FrontDesk (MLM)20%	Nia FrontDesk (MLM)
AI Essentials (MLM)	AI Essentials (MLM)	AI Essentials(MLM)	AI Essentials (MLM)
Customer Engagement	Customer Engagement	Customer Engagement	Customer Engagement
Contact Center20%	Contact Center20%	Contact Center20%	Contact Center20%

*Sales und Service Partner erhalten einen Provisionsanteil von 50%



Das Nexus Erlebnis: Immer an Ihrer Seite, von Anfang an!



NEXUS Connect

Events

1

Partner Day pro Jahr

2-3

Partner Get-Together

1-2

Incentives
für Top Performer

NEXUS Elevate

Enablement

Webinare & monatliches
Sales Enablement

Markt- & Kunden-Insights

Leads, Projektschutz &
gemeinsamer Go To Market

Partnerportal mit On-
Demand-Inhalten

NEXUS Toolbox

Tools für Ihre Wachstum

Quartalsaktionen

Transparenter Preisrahmen

Partner-
Willkommensgeschenk

Jährliche Umsatz-
Zielvereinbarungen





Training & Zertifizierung

Lernen. Zertifizieren. Erfolgreich sein.

Trainingsanforderungen

Solution Partner

**Sales
Partner**

Vertriebliches Basis Training

Fundamental Sales

**Service
Partner**

Technisches Basis Training

Fundamental Support

Vertiefung je nach Produktfokus*

Cloud-Telefonie

Cloudya
1st Line
Customer Support Specialist

NFON
Technik 2

SIP Trunk

SIP Trunk
1st Line
Customer Support Specialist

Intelligent Assistent

Nia FrontDesk
für Support

botario Training in Kürze

Customer Engagement

Contact Center
1st Line
Customer Support Specialist

Contact Center
2nd Line
Customer Support Specialist

*Mindestens ein Produktfokus ist für Service- und Solution-Partner erforderlich.
Einzelne Produkte erfordern ggf. zusätzliche Zertifizierungen (z. B. NCTI Pro).



Zertifizierungsanforderungen

	Advanced	Expert	Pioneer	Enterprise
Sales Partner	1 Sales	1 Sales	2 Sales	3 Sales
Service Partner	1 Techniker	2 Techniker	2 Techniker	3 Techniker
Solution Partner	1 Sales 1 Techniker	1 Sales 2 Techniker	2 Sales 2 Techniker	3 Sales 3 Techniker

So funktioniert die Zertifizierung

- Zertifizierungen basieren auf dem erfolgreichen Abschluss der verpflichtenden Nexus-Trainings.
- Je Partnerlevel sind sowohl Sales- als auch Service-Zertifizierungen erforderlich.
- Die erforderliche Anzahl zertifizierter technischer Mitarbeitender ist je Partnerlevel festgelegt und gilt partnerweit – unabhängig von Produktspezialisierungen.
- Wird ein Projekt vor der entsprechenden Produktzertifizierung umgesetzt, kann diese innerhalb von drei Monaten nach Projektabschluss nachgeholt werden. Für die volle Lösungsprovision ist die fristgerechte Zertifizierung erforderlich; andernfalls gilt ausschließlich die Sales-Provision.



Modulares Lizenzmodell

Die Basis für einfache Abschlüsse
und planbare Provisionen



Einfacher Einstieg in die Cloud Telefonie

1. Klare Pakete statt komplexer Lizenzmodelle

T-Shirt Sizes Packages		International / Wholesale		Complete	Ultimate
		Access	Base		
Flex	1 Jahr	14,40 €	11,40 €	14,40 €	11,40 €
12 Monate		6,00 €	5,80 €	12,90 €	10,90 €
24 Monate		8,00 €	7,80 €	14,90 €	11,90 €
36 Monate		1,50 €	5,80 €	10,90 €	13,90 €
AI					
Voicecall Transcription		✓	✓	✓	✓
AI Forecasting (NA, Call Transcription, Zusammenfassungen)		4,80 €	4,80 €	✓	✓
Cloud Telefonie					
Integration WhatsApp, Zeitplanung, Buchwunscherstellung, Videogalerie, Anrufwarteschleife, Mobility Option, Agenten Warteschlangen		✓	✓	✓	✓
Video Meetings (Free & Share)		✗	✓	✓	✓
Virtuelle Hotdesk		1,00 €	1,00 €	✓	✓
Integrationen					
HR Tools: Personalfunktion (Direct Tooling)		1,00 €	1,00 €	✓	✓
Cloud Customer Relationship CRM Integration		✗	1,80 €	✓	✓
Selfphone, 10 ODEO, 10 Lines		✗	4,80 €	4,80 €	4,80 €
Gesprächsgebühren					
Einrufnummern in Deutschland		Wahlgruppen & Abrechnung			
Einruf National Premium & Mobil		6,80 €	6,80 €	6,80 €	✓

NFON bietet Cloud-Telefonie in klar definierten Paketen – flexibel kombinierbar und einfach skalierbar.

- Einheitliche Paketgrößen für unterschiedliche Kundenanforderungen
- Optional erweiterbar durch Add-ons
- Geeignet für kleine Unternehmen bis hin zu internationalen Strukturen

Einfach verstehen. Einfach verkaufen. Einfach erweitern.

2. Angebote & Aufträge – schnell und automatisiert

Partner erstellen Angebote und wickeln Aufträge effizient über eine zentrale Plattform ab.

- Schnelle, fehlerfreie Angebotserstellung
- Transparenz für Partner und Kunden im gesamten Prozess
- Reibungslose Auftragsabwicklung ohne Medienbrüche
- Vollständig digitaler Ablauf von Angebot bis Aktivierung.

Digital anbieten. Schnell abschließen.



Cloud-Telefonie, Add-ons und KI – klar strukturiert in einem skalierbaren Modell.

Die Pakete bündeln unsere Cloud-Telefonie in einer klaren Struktur – einfach zu verkaufen, leicht zu managen und gut skalierbar.

Flexible Preisstruktur

- 4 modulare Cloud-Telefonie-Pakete
- Individuell kombinierbar pro Kunde
- Kombination aus Flatrate- und Minutenabrechnung
- Passend für jede Kundenstruktur – von kleinen Standorten bis hin zu globalen Organisationen

Vollständig digitaler Sales-Prozess

- Angebot → Vertrag → Abrechnung
- Vollautomatisierte Angebotserstellung mit systemseitig berechneten Preisen & Provisionen
- Keine manuellen Bestellformulare oder Offline-Prozesse

Planbare Abrechnung

- Klare Vertragslaufzeiten:
→ Flex / 12 / 24 / 36 Monate
- Attraktivere Preise bei längeren Laufzeiten
- Zusätzliche Vorabprovision

Starke Plattform für Wachstum

- KI-gestützte Businesskommunikation einfacher für alle Kunden verfügbar
- Klare Paketstruktur unterstützt gezieltes Upselling
- Positioniert NFON für skalierbares, zukunftssicheres Partnerwachstum



		International / Wholesale		Complete	Ultimate
		Access	Base		
		Flex			
		12 Monate	5.40 €	11.40 €	14.40 €
		24 Monate	5.20 €	8.80 €	12.90 €
		36 Monate	5.00 €	7.80 €	11.90 €
			4.80 €	6.80 €	10.90 €
AI					
Voicemail Transkription		✓	✓	✓	✓
AI Essentials (Nia, Call Transkription, Zusammenfassungen)		4.80€	4.80€ *	✓	✓
Cloud-Telefonie					
Rufgruppen, Warteschlangen, Zeitsteuerung, Sprachverschlüsselung, 9 Endgeräte, Anrufbeantworter, Mobility Option		✓	✓	✓	✓
Agent in Warteschlangen		✗	✓	✓	✓
Video Meetings (Meet & Share)		✗	✓	✓	✓
Virtuelles Fax (eFax)		1.00 €	1.00 €	1x enthalten	1x enthalten
Integrationen					
MS Teams Premium Integration (Direct Routing)		1.00 €	1.00 €	✓	✓
CRM Connect Plus (300+ CRM Integrationen)		✗	1.80 €	✓	✓
Softphone Pro ODER NCTI Pro		✗	4.80 €	4.80 €	4.80 €
Gesprächsgebühren					
Telefonanschluss Deutschland		minutengenaue Abrechnung			
Flatrate National Festnetz & Mobil		6.80 €	6.80 €	6.80 €	✓

Nia FrontDesk



100 Minuten Paket

36,95 €

500 Minuten Paket

169,95 €

1000 Minuten Paket

289,95 €

3000 Minuten Paket

699,95 €

7000 Minuten Paket

1499,95 €

Jede weitere Minute

0,49 € / min



Vorabprovision: Mehr verdienen – schon beim Vertragsstart

Zusätzlich zu laufenden Provisionen bei Cloud-Telefonie-Verträgen.

Bei Cloud-Telefonie im modularen Lizenzmodell erhalten Sie als Partner zusätzlich zur laufenden Provision eine **einmalige Vorabprovision**, die direkt zu Beginn der Vertragslaufzeit ausgezahlt wird.

Die Höhe der Vorabprovision basiert auf einem festen Faktor des monatlichen Umsatzes.

Vertragslaufzeit	Vorabprovision	Sie erhalten
12 Monate	0,5 × Monatsumsatz	Einmalig Vorabprovision in Höhe eines halben Monatsumsatzes
24 Monate	1,0 × Monatsumsatz	Einmalig Vorabprovision in Höhe eines vollen Monatsumsatzes
36 Monate	2,0 × Monatsumsatz	Einmalig Vorabprovision in Höhe von zwei Monatsumsätzen

Praxisbeispiel – 1.131,88 € im ersten Jahr

Ein Kunde schließt einen 36-Monats-Laufzeitvertrag im modularen Cloud-Telefonie-Lizenzmodell ab. Der monatliche Umsatz beträgt 257,20 €.

36 Monate Laufzeit	Paket	Paketpreis	Flatrate	Anzahl	Gesamtpreis pro Paket	Summe
	Access	4,80 €	6,80 €	8	11,60 €	92,80 €
	Base	6,80 €	6,80 €	8	13,60 €	108,80 €
	Complete	10,90 €	6,80 €	0	17,70 €	- €
	Ultimate	13,90 €	incl.	4	13,90 €	55,60 €
						257,20 €

Wiederkehrende Provision

Auf den monatlichen Umsatz erhalten Partner 20% laufende Provision. Das entspricht **51,44 € pro Monat** bzw. **617,48 €** im ersten Jahr.

ON TOP: Vorabprovision:

Zusätzlich erhalten Partner eine einmalige Vorabprovision in Höhe von 2 Monatsumsätzen. **514,40 €** einmalig, ausgezahlt zu Beginn (zusätzlich zur laufenden Provision).

Ihre Provision im ersten Jahr:

Laufende Provision: 617,48 € (51,44 € pro Monat)

Vorabprovision: 514,40 €



Vorabprovision in NEXUS – Mechanik & Logik

Grundprinzip

- Die Vorabprovision ist eine einmalige Zusatzprovision für neue Laufzeitverträge im Modularen Lizenzmodell.
- Sie wird zusätzlich zur laufenden Provision gezahlt.

Wann wird sie ausgelöst?

- Bei Abschluss eines neuen Laufzeitvertrags
- Sie gilt ausschließlich für wiederkehrende Umsätze
- Nur für Neugeschäft im NEXUS-Modell.

Wie wird sie berechnet?

- Die Höhe richtet sich nach der Vertragslaufzeit und entspricht einem festen Faktor des Monatsumsatzes:
 - 12 Monate: $0,5 \times \text{Monatsumsatz}$
 - 24 Monate: $1 \times \text{Monatsumsatz}$
 - 36 Monate: $2 \times \text{Monatsumsatz}$

Wann wird sie ausgezahlt?

- Die Vorabprovision wird einmalig zu Beginn ausgezahlt (nach dem ersten Billrun).
- Die laufende Provision läuft parallel und unverändert weiter.
- Bei echten Neukunden (Net New Logo), reaktivierten Kunden nach >24 Monaten sowie im Cross-Sell bei Bestandskunden ohne Cloud-Telefonie (Sonderregel).

Wann gilt sie nicht

- Bei Mehrungen während der Laufzeit
- Bei Tarif- oder Partnerwechseln.
- Bei Kündigung und anschließendem Neuabschluss innerhalb von 24 Monaten sowie
- Bei der minutengenauen Abrechnung
- Bei Einmalumsätzen



Lassen Sie uns
gemeinsam wachsen.

Werden Sie Teil des NEXUS Partnerprogramms.

So geht es weiter: In 3 Schritten zum NFON Partner

1

Partnerrolle & Produktfokus wählen

Rolle: Sales · Service · Solution
Fokus: Cloud-Telefonie · SIP Trunk ·
Intelligent Assistent · Customer Engagement

2

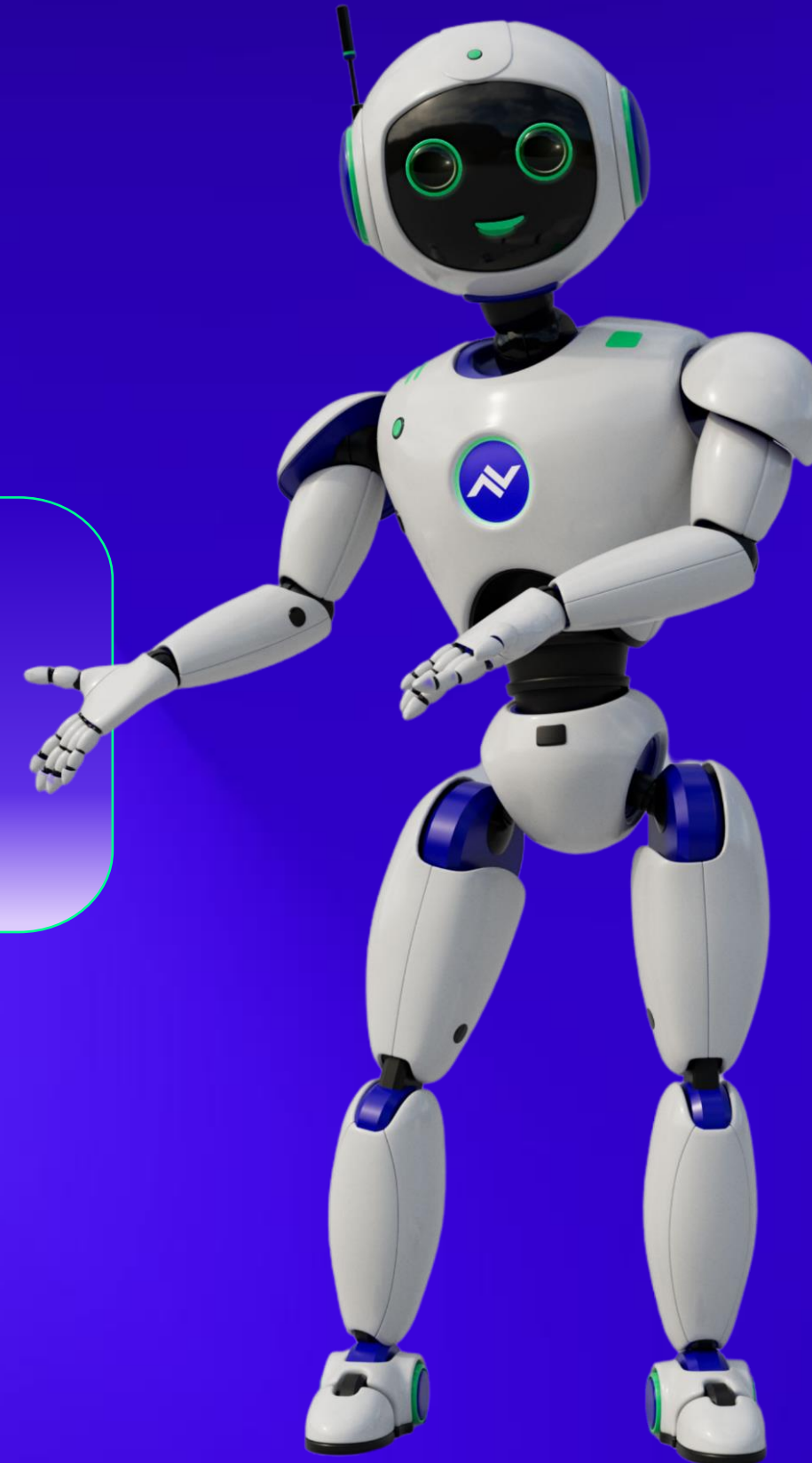
Vertrag unterzeichnen

Verbindliche Grundlage für die Partnerschaft

3

Onboarding & Enablement starten

Trainings · Zertifizierungen · Go-to-Market



Vielen Dank

Für Ihre Zeit & Aufmerksamkeit

