

FÜR PARTNER-BEWERBER

Bringen Sie Protiva in Ihre Region

Wir suchen pro Land oder Region einen unabhängigen Partner, der Verwaltungen und Vermieter zu Protiva bringt und danach ihr erster Ansprechpartner ist. In dieser Broschüre steht, was Sie von uns bekommen, was wir von Ihnen erwarten und wie wir auswählen.



Wen wir suchen

Protiva ist eine Plattform für die Immobilienverwaltung. Außerhalb der Niederlande wollen wir in jedem Gebiet einen Partner, der den Markt kennt, die Sprache spricht und Kunden hilft. Wir liefern das Produkt, schließen die Verträge und rechnen ab. Sie bringen die Kunden und stehen ihnen zur Seite.

Was Sie tun

Verwaltungen und Vermieter finden, Demos geben, Kunden umstellen und ihre Fragen in ihrer eigenen Sprache beantworten.

Was wir tun

Die Plattform, den Vertrag mit jedem Kunden, die gesamte Abrechnung, den Second-Level-Support, Ihre Schulung und Ihr Material.

Was Sie bekommen

Eine monatliche Vergütung für die Kunden, die Sie gewinnen, und für Ihr Gebiet. Nach einer erfolgreichen Probezeit gehört das Gebiet Ihnen allein.

Was es Sie kostet

Nichts. Keine Eintrittsgebühr, keine Lizenz, keine bezahlte Schulung und keine Mindestabnahme.

Protiva in Kürze

Eine Plattform für alle, die Immobilien verwalten: den Vermieter mit einer Wohnung, die Verwaltung mit Hunderten von Einheiten und die Eigentümergemeinschaft eines Wohnhauses.

Für Vermieter

Objekte, Mietverträge, Abrechnung, Dokumente und Instandhaltung an einem Ort, mit Bankanbindung und einem Kontenplan pro Portfolio.

Für Verwaltungen

Ein eigenes Portal für die Immobilienverwaltung und die Verwaltung von Gemeinschaften: Eigentümer, Versammlungen, Arbeitsaufträge und die Buchhaltung jeder Gemeinschaft.

Für Eigentümer und Nachbarn

Ein kostenloses Paket mit einem Schwarzen Brett, das Nachrichten übersetzt. In einem Haus mit Eigentümern aus fünf Ländern liest jeder die Nachricht in seiner eigenen Sprache.

Für Dienstleister

Handwerker erhalten ihre Arbeitsaufträge in einem eigenen Portal und einer App und halten den Eigentümer mit Fotos auf dem Laufenden.

- ✓ Das Portal in 24 Sprachen, mit Apps für iOS und Android
- ✓ KI, die Post und Rechnungen liest, Meldungen sortiert und Fragen mit dem Quelldokument beantwortet
- ✓ Alle Daten und die gesamte KI-Verarbeitung bleiben in der Europäischen Union

- ✓ Öffentliche Preise pro Objekt, ohne Einrichtungsgebühr und ohne Preis pro Nutzer

Die aktuellen Preise stehen auf protiva.eu/preise. Sie verkaufen zu dieser Preisliste und nicht zu einem eigenen Satz.

DAS MODELL

Wer was tut

Sie sind kein Wiederverkäufer. Der Kunde schließt sein Abonnement mit der Protiva B.V. ab und zahlt an uns. Sie sind ein unabhängiges Unternehmen, das für uns Kunden gewinnt und betreut.

Der Partner

- sucht Verwaltungen, Vermieter und Gemeinschaften in seinem Gebiet
- gibt Demos und stellt Kunden von ihrer bisherigen Software um
- beantwortet Fragen zur Nutzung, in der Sprache des Landes
- schlägt die Creator und Botschafter in seinem Gebiet vor und begleitet sie
- sagt uns, was der Markt braucht

Protiva

- baut und pflegt die Plattform
- schließt den Vertrag mit jedem Kunden und rechnet ab
- löst Fehler, Störungen und Fragen zu Rechnungen
- schult Sie und gibt Ihnen eine Demo-Umgebung und Material
- nennt Sie auf protiva.eu als Partner für Ihr Gebiet

Umstellung, Einrichtung und Schulung dürfen Sie einer Verwaltung selbst in Rechnung stellen, zu Ihrem eigenen Satz. Daran sind wir nicht beteiligt.

IHRE VERGÜTUNG

Drei Teile, jeder für etwas anderes

Jeden Monat erhalten Sie eine Abrechnung mit einer Zeile pro Kunde: welcher Kunde, welcher Teil und welcher Betrag. Jede Zeile können Sie nachrechnen.

1**Für das, was Sie gewinnen**

Für die Kunden, die Sie oder Ihre Creator gebracht haben, in den ersten Jahren ab ihrer ersten Zahlung, egal wo sie wohnen. Dieser Teil läuft weiter, wenn unsere Zusammenarbeit endet. Wohnt der Kunde außerhalb Ihres Gebiets, zählt nur Ihr Code oder Link oder eine Zuordnung durch uns auf Grundlage von Belegen.

2**Für Ihr Gebiet**

Für alle Kunden, die in Ihrem Gebiet bezahlen, auch wenn sie sich selbst anmelden oder über unsere eigenen Kampagnen kommen. Dieser Teil beginnt mit Ihrer Exklusivität und läuft, solange Sie sie behalten.

3**Für Ihren Support**

Ein fester Betrag pro zahlendem Kunden in Ihrem Gebiet, den Sie betreuen, in einem eigenen Vertrag. Er bezahlt die Arbeit der ersten Anlaufstelle und endet, wenn diese Arbeit endet. Kostenlose Konten zählen nicht.

WANN SIE DIE BETRÄGE ERHALTEN

Die Beträge sind je nach Gebiet verschieden. Laden wir Sie zu einem Kennenlernen ein, erhalten Sie vorab ein persönliches Angebot mit den Beträgen, der Probezeit und einer Beispielrechnung für Ihr Gebiet, samt den Annahmen. Was endgültig gilt, steht im Vertragsentwurf. Den erhalten Sie zusammen mit einem Informationsdokument.

WAS SIE NIE BEZAHLEN

Keine Eintrittsgebühr, keine Lizenzgebühr, kein Beitrag zu Schulung oder Marketing und kein Kauf von Lizenzen. Wir behalten auch nichts von Ihrer Vergütung ein. Sie verdienen nur an Kunden, die zahlen, nie an der Anwerbung anderer Partner.

— WAS WIR ERWARTEN

Wir verlangen viel und sagen das lieber gleich

Ein Partner, der stillsteht, kostet uns ein ganzes Gebiet, und das bekommen wir mit dem nächsten Partner nicht einfach zurück. Deshalb sind das Bedingungen und keine Wünsche.

Ein Unternehmen in Ihrem Gebiet

Ein im Land eingetragenes Unternehmen. Für ein ganzes Land eine Firma mit eigener Organisation, für eine Region dürfen Sie auch selbstständig sein.

Marktkennntnis

Sie wissen, wie eine Verwaltung, eine Eigentümergemeinschaft und ein Vermieter arbeiten, und Sie kennen Leute in dieser Welt.

Die Sprache

Sie sprechen die Sprache Ihrer Kunden. Mit uns arbeiten Sie auf Englisch oder Niederländisch.

Die erste Anlaufstelle

Kunden in Ihrem Gebiet rufen Sie an und schreiben Ihnen, an Werktagen und innerhalb der vereinbarten Reaktionszeit. Nach jedem Gespräch fragen wir sie selbst, wie zufrieden sie sind.

Umstellen ohne uns

Demo, Einrichtung und Umstieg liegen bei Ihnen. Nach der Probezeit stellen Sie eine Verwaltung innerhalb einer Woche um, ohne uns zu brauchen.

Ergebnisse

Nach der Probezeit vereinbaren wir Jahresziele. Sie arbeiten ab der ersten Woche darauf hin, nicht erst ab dem Moment, in dem der Vertrag exklusiv wird.

Luft

Das erste Jahr bringt wenig ein, weil Ihre Vergütung mit Ihren Kunden wächst. Sie haben eigene Mittel oder andere Arbeit, um das aufzufangen.

Unsere Regeln

Sie folgen unserem Verhaltenskodex, nutzen nur unser Material und unsere Preisliste und versprechen nichts, was das Produkt nicht kann.

WO WIR NEIN SAGEN

- ✗ Ein Bewerber ohne Unternehmen im Gebiet
- ✗ Ein Bewerber, der Software für die Immobilienverwaltung eines anderen Anbieters verkauft
- ✗ Ein Verwalter, der vor allem seine eigenen Kunden zu uns bringen will
- ✗ Exklusivität ab dem ersten Tag

DIE AUSWAHL

Wie wir auswählen

Wir wählen pro Gebiet einen Partner. Das dauert, und das ist Absicht: Eine falsche Wahl kostet Sie ein Jahr und uns ein Gebiet.

1

Bewerbung

Das Formular auf protiva.eu. Wir lesen jede Bewerbung selbst.

2

Kennenlernen

Ein Gespräch von 45 Minuten mit einer Demo. Vorab erhalten Sie unser Angebot mit den Beträgen.

3

Ihr Plan

Sie schreiben einen Plan für die ersten zwölf Monate.

4

Die Prüfung

Zwei Referenzen, ein Handelsregistrauszug sowie der Vertragsentwurf mit dem Informationsdokument.

5

Die Probezeit

Sechs bis zwölf Monate Zusammenarbeit, noch nicht exklusiv.

6

Exklusiv

Erreichen Sie die Ziele der Probezeit, gehört das Gebiet Ihnen.

Was in Ihrem Plan steht

- welche Kunden Sie zuerst ansprechen, und warum diese
- wie Sie sie erreichen: Ihr Netzwerk, Besuche, Messen, der Berufsverband
- wer die Arbeit macht und wie viel Zeit dafür bleibt
- wie viele Verwaltungen Sie nach drei, sechs und zwölf Monaten umgestellt haben wollen
- wie Sie die ersten Monate finanzieren

Exklusivität verdient man sich

Das bekannteste Problem exklusiver Partner ist der Partner, der sich auf sein Gebiet setzt. Deshalb beginnt jedes Gebiet mit einer Probezeit, und die Exklusivität bleibt an Ergebnisse gebunden.

6 BIS 12 MONATE

Probezeit

Noch nicht exklusiv. Sie erhalten bereits eine Vergütung für die Kunden, die Sie gewinnen und betreuen. Die ersten Demos machen wir gemeinsam.

FORTLAUFEND

Exklusiv

Das Gebiet gehört Ihnen. Sie erhalten auch die Vergütung für alle zahlenden Kunden in Ihrem Gebiet, und wir nennen Sie auf protiva.eu.

NACH ZWEI VERFEHLTEN JAHREN

Zurück zu nicht exklusiv

Keine Kündigung. Sie behalten Ihren Vertrag und Ihre Vergütung für Ihre eigenen Kunden. Die Exklusivität und die Vergütung für das Gebiet enden.

Worum es bei den Zielen geht

- neue zahlende Verwaltungen und neuer Monatsumsatz in Ihrem Gebiet
- wie zufrieden die Kunden sind, mit 80 % Zufriedenen als Untergrenze, von uns gemessen
- wie viele Kunden bleiben, mit 80 % als Untergrenze
- vorab festgelegte Ziele, die sinken, wenn der Rückstand an uns liegt, etwa bei einer Störung oder einer Funktion, die nicht kam

Wo wir Partner suchen

Wir suchen Partner in jedem Land, in dem es Interesse gibt. Ein Gebiet ist ein Netzwerk von Kunden, die Sie besuchen können: in einem kleinen Land das ganze Land, in einem großen eine Region. Läuft es gut, bekommen Sie als Erste die Chance auf ein angrenzendes Gebiet, das noch frei ist.



Schematisch, nicht maßstabsgetreu. Die Zahlen sind die ersten beiden Ziffern der Postleitzahl.

Beispiel: Spanien

So teilen wir jedes große Land in Regionen auf, auch Deutschland, Frankreich oder Italien. In Spanien beginnen wir hier:

Costa Blanca · Provinz Alicante, zuerst

Costa del Sol · Provinz Málaga, zuerst

Costa Brava und Katalonien · Girona, Barcelona und Tarragona, danach

Valencia, die Balearen, die Kanaren und Madrid folgen später.

Die Niederlande betreuen wir selbst, dort suchen wir keinen Partner.

Überall, wo es Interesse gibt

Bewerben Sie sich, auch wenn Ihr Land noch nicht auf unserer Website steht. Im Kennenlernen legen wir gemeinsam fest, welches Gebiet zu Ihnen passt.

Was Ihr Land braucht, bauen wir

Verlangt Ihr Land etwas, das Protiva noch nicht kann, etwa ein eigenes Adressformat, einen lokalen Begriff oder eine vorgeschriebene Art der Rechnungsstellung? Dann bauen wir das, während wir den Vertrag ausarbeiten. Sie kennen das Land und sagen uns, was nötig ist.

— GEGENÜBER KUNDEN

Wie Sie sich vorstellen

Ein Kunde muss immer wissen, mit wem er einen Vertrag schließt. Deshalb steht überall dasselbe.

SO HEISSEN SIE

Autorisierter Protiva-Partner für Ihr Gebiet, ein unabhängiges Unternehmen. Der Kunde schließt seinen Vertrag mit der Protiva B.V.

SO HEISSEN SIE NICHT

Niederlassung, Zweigstelle oder Vertretung von Protiva. Rechtlich sind Sie nichts davon, und ein Kunde liest es als Versprechen in unserem Namen.

Was bei Protiva bleibt

- Domainnamen mit Protiva darin und die Telefonnummer auf unserer Website
- die Verträge mit den Kunden, ihre Daten und ihre Rechnungen
- die Creator und Botschafter in Ihrem Gebiet, die wir unter Vertrag nehmen und bezahlen
- der Name: Protiva steht nicht in Ihrem Firmennamen, Ihrer Domain oder Ihren Social-Media-Konten

Sie arbeiten unter Ihrem eigenen Firmennamen und von Ihrer eigenen Domain aus, mit unserem Partnerlogo nach unserem Corporate Design.

Wie wir Kunden ansprechen

- ✓ Jeder Kontakt beginnt mit Ihrem Namen, damit, dass Sie im Auftrag der Protiva B.V. handeln, und damit, wie man widersprechen kann.
- ✓ Keine unerwünschten E-Mails oder Nachrichten, wo das Recht Ihres Landes es verbietet. Die Regeln pro Land erhalten Sie schriftlich.
- ✓ Keine Vergütung an den Verwalter eines Kunden. Will ein Verwalter etwas für seine Gemeinschaften, geht der Rabatt an die Gemeinschaft.
- ✓ Nur unser Material und unsere Preisliste. Sie versprechen nichts, was das Produkt nicht kann, und nennen keine Wettbewerber.
- ✓ Kundendaten sehen Sie nur mit Zustimmung des Kunden, über den Zugang, den wir dafür bereitstellen.
- ✓ Irreführung, Spam oder eine Datenpanne sind ein Grund, sofort aufzuhören.

— BEWERBUNG

Warum sind Sie der Partner für Ihre Region?

Bewerben Sie sich über das Formular auf protiva.eu. Wir fragen nach Ihrem Gebiet, Ihrem Unternehmen und Ihrer Erfahrung. Vor allem wollen wir wissen, warum Sie es sind: Ihr Netzwerk, Ihr Plan für das erste Jahr und wie Sie dieses Jahr überbrücken. Rechnen Sie mit einer Viertelstunde.

Fragen vorab? Schreiben Sie an info@protiva.eu.



Scannen Sie den Code oder gehen Sie auf
protiva.eu/partner-werden

Diese Broschüre ist eine Information und kein Angebot. Was gilt, steht im Vertrag und im Informationsdokument, die Sie vor der Unterschrift erhalten.