

FAQ - PARTNER

Issue F | 14. Mai 2018

1. PRICING

A. General Information about the pricing:

Guide3D and easyGuide are not a standard software/COTS. The pricing is highly dependent on numerous factors because an individual application is created for each customer. For that reason, we do not have fixed price list.

An average Guide3D project has a price range of 25-50 k€, while easyGuide starts at about 15 k€. Notice that projects with very specific requirements may vary from this range.

The price is significantly influenced by the following parameters: your product choice (Guide3D or easyGuide), the size of the building/area, the level of detail, the desired add-ons, as well as special requirements, such as data-binding.

B. Cost Estimation / Offer:

Looking at our Cost Estimation Form (CEF) you are able to select your products and features interactively (see www.g3d.me/to/cef). Please fill in and submit a CEF in order to receive a rough price estimate for your project.

In order to receive a binding offer, 3d-berlin requires CAD drawings.

2. COOPERATION

We have the following idea on our cooperation in terms of organization and marketing

2.1. ORGANISATION

Different types of partnership are possible.

A. You are a prime-contractor:

In case you receive an enquiry for one of our wayfinding solutions, please submit a filled in CEF for a quick rough price estimate. It also allows us to develop a concept more efficiently. If the client is seriously interested to proceed, we will prepare an offer with a detailed concept for you to submit to the end-customer. In this case cost transparency would be desirable.

B. You are a prime-contractor and project manager: Same as described above but additionally you handle all client communication and project management tasks. All required information and data (e.g. CAD

1. PREISGESTALTUNG

A. Allgemeine Preisinformation:

Guide3D und easyGuide sind keine Standard-Software/COTS. Wir erstellen für jeden Kunden eine maßgeschneiderte Software nach seinen Anforderungen, daher verfügen wir über keine typische "Preisliste".

Im Durchschnitt liegt ein Guide3D Projekt innerhalb der Preisspanne von 25-50 TEUR, während easyGuide bei etwa 15 TEUR beginnt. Von diesen Angaben können jedoch Projekte mit sehr spezifischen Anforderungen abweichen.

Der Preis wird maßgeblich durch die folgenden Parameter beeinflusst: Ihre Produktwahl (Guide3D oder easyGuide), die Größe des Gebäudes/Areals, der Detailgrad der Darstellung, gewünschte Add-ons sowie spezielle Anforderungen wie z.B. Datenschnittstellen.

B. Kostenvoranschlag / Angebot:

Im Cost Estimation Form / CEF (siehe www.g3d.me/to/cef) können Sie Ihre Produkte und Features interaktiv auswählen. Um eine grobe Kosteneinschätzung zu erhalten, reichen Sie einfach das ausgefüllte CEF ein.

Für ein verbindliches Angebot muss 3d-berlin Einsicht in die zugrundeliegenden CAD-Daten des Gebäudes/Areals gewährt werden.

2. ZUSAMMENARBEIT

Für eine gute Zusammenarbeit haben wir folgende organisatorische und marketing-technische Vorstellungen.

2.1. ORGANISATION

Verschiedene Modelle der Zusammenarbeit sind möglich.

A. Sie sind Generalunternehmer:

Im Fall einer Kundenanfrage, füllen Sie ein CEF für eine schnelle Kosteneinschätzung aus, wodurch uns eine effiziente Konzepterstellung ermöglicht wird. Ist der End-Kunde interessiert, stellen wir Ihnen ein Angebot und Sie unterbreiten Ihr Angebot dem End-Kunden. In diesem Fall wünschen wir eine Kostentransparenz.

B. Sie sind Generalunternehmer und Projektmanager: Dieser Fall gestaltet sich ähnlich wie oben, nur dass Sie zusätzlich die Kommunikation mit dem End-Kunden sowie das Projektmanagement übernehmen. Alle

drawings, photos, menu data, etc.) has to be provided to us by you as our single point of contact. In return, you receive a better offer exclusive of the project management tasks, which gives you a better profit margin for your own offer.

C. You receive a commission:

A commission of variable percentage of the total order value is possible, depending on the type of project. Tip contacts are being less appreciated. In this case we are the prime-contractor, while you are not further involved in the project implementation.

2.2. COMMUNICATION

Concerning the project development, you are given our full support in form of demos, videos, pictures and presentations. In general, we expect you to communicate our original product name instead of using white labels. In return, we commit ourselves to our project protection policy.

3. PROJECT PROTECTION

Due to numerous partnerships all over the world, we would like to avoid overlaps of tender bids. Furthermore, we would like to appreciate your efforts. According to our experience, the following model has been successful:

- a. If you are able to document a verifiable potential project, 3d-berlin will not contact this project customer directly for at least 12 months.
- b. In case 3d-berlin will be contacted by this project customer within the first 12 months, you are involved (usually referring to you as the local partner).
- c. In case 3d-berlin will be contacted by a third party regarding the same project customer, 3d-berlin reserves the right to submit an offer. This will be checked especially in case of official tenders.

erforderlichen Informationen und Daten (z.B. CAD-Dateien, Fotos, Sachdaten, etc.) erhalten wir von Ihnen als "Single point of contract". Im Gegenzug erhalten Sie ein verbessertes Angebot, da der Projekt-management-Anteil entfällt.

C. Sie erhalten eine Provision:

Es sind Provisionen unterschiedlicher Höhe abhängig vom Projektvolumen und von der Art des Kontaktes, möglich. Sogenannte „Tipp-Kontakte“ werden geringer honoriert. In diesem Modell sind wir Generalunternehmer und Sie ab Auftrag nicht weiter im Projekt involviert.

2.2 KOMMUNIKATION

Im Rahmen der Zusammenarbeit erhalten Sie jederzeit unsere vollste Unterstützung in Form von aktuellen Demos, Videos, Bildern und Präsentationen. Insgesamt erwarten wir, dass unsere Produkte dem Kunden mit Originalnamen und nicht als „White-Label-Produkt“ kommuniziert werden. Im Gegenzug verpflichten wir uns den Richtlinien zum Projektschutz.

3. PROJEKTSCHUTZ

Aufgrund zahlreicher weltweiter Partnerschaften, möchten wir Überschneidungen von Angeboten vermeiden. Darüber hinaus möchten wir Ihren Aufwand wertschätzen. Unserer Erfahrung nach hat sich folgendes Modell bewährt:

- a. 3d-berlin wird Ihre Projektkunden (dokumentiertes Interesse seitens des Kunden für ein konkretes Projekt muss bestehen) für mindestens 12 Monate nicht direkt kontaktieren.
- b. Wird 3d-berlin von Ihren Projektkunden binnen 12 Monaten kontaktiert, sind Sie beteiligt.
- c. 3d-berlin behält sich vor, Angebote für diese Projekte an Drittunternehmen zu erstellen. Insbesondere bei Ausschreibungen wird die Angebotsvergabe sorgfältig geprüft.