PARTNERPROGRAMM 2025

Partner Guide

smartGRC — SAP Access & Security Management

30 %	48 h	2-8 Wo.	24 Mon.
Marge auf Lizenzen (VAR)	Angebotszeit	Einführungszeit	Pipeline-Schutz

Dieses Dokument ist ausschließlich für registrierte und potenzielle smartGRC-Partner bestimmt. Es enthält vertrauliche Geschäftsinformationen — bitte nicht an Dritte weitergeben.

Über das Partnerprogramm

smartGRC ist eine spezialisierte SaaS-Lösung für SAP-Zugriffs- und Sicherheitsmanagement, die sich an mittelständische Unternehmen mit 200–1.000 SAP-Nutzern (ECC und S/4HANA) richtet. Das Partnerprogramm ermöglicht Beratungsunternehmen und Systemintegratoren im SAP-Ökosystem, ihr Portfolio um ein Enterprise-Produkt zu erweitern — ohne eigene R&D-Kosten.

Unser Vertriebsmodell basiert auf VARs (Value Added Resellern) und Resellern, die ihre Kunden am besten kennen. Wir bieten attraktive Konditionen, transparente Regeln und aktive Unterstützung während des gesamten Vertriebs- und Einführungsprozesses.

Partnerstufen

	RESELLER	VAR / IMPLEMENTATION PARTNER
Lizenzmarge	20 %	30 %
Implementierungsleistungen	Nein	Ja — eigener Tagessatz
Zertifizierung	Vertrieb (online)	Technisch + Vertrieb
Pipeline-Schutz	24 Monate	24 Monate
Sandbox-Zugang	Nein	Ja
Quarterly Business Review	Optional	Erforderlich
Roadmap Early Access	Nein	Ja
Min. Deals / Jahr	1	2

Partner-Preisliste

Nachfolgend die Endkunden-Listenpreise und die Partnerpreise. Der Partner stellt dem Endkunden den Listenpreis in Rechnung und behält die Differenz.

PAKET	LISTENPREIS	RESELLER (−20 %)	VAR (−30 %)	SAP-NUTZER
Starter	15.000 € / Jahr	12.000 € / Jahr	**10.500 € / Jahr**	bis 400
Professional	30.000 € / Jahr	24.000 € / Jahr	**21.000 € / Jahr**	bis 800
Enterprise	60.000 € / Jahr	48.000 € / Jahr	**42.000 € / Jahr**	800+

** Preise enthalten keine Implementierungs- und Zusatzleistungen — diese werden vom VAR-Partner separat abgerechnet.*

VAR-Partner-Kalkulation — Beispiel

Mittelständischer Kunde, Paket Professional (30.000 €/Jahr). Nachfolgend die geschätzten Einnahmen eines VAR-Partners im ersten und den folgenden Jahren.

UMSATZQUELLE	JAHR 1	JAHR 2+	HINWEISE
Lizenzmarge (30 %)	**9.000 €**	**9.000 €**	Jährlich wiederkehrend
Implementierung & Konfiguration	**8.000-15.000 €**	**—**	Einmalig, eigener Tagessatz
SoD-Regel-Konfiguration	**3.000-8.000 €**	**2.000-4.000 €**	Jahresreview optional
Anwenderschulung	**1.500-3.000 €**	**1.500 €**	Neue Nutzer, Änderungen
Managed Support (15 %/Jahr)	**—**	**4.500 €**	Optionaler Supportvertrag
GESAMT (Schätzung)	**21.500-35.000 €**	**17.000-19.000 €**	

Kanalschutzregeln

Investitionen in Zertifizierung und Pipeline-Aufbau erfordern die Gewissheit, dass die Spielregeln stabil sind. Nachfolgend drei zentrale Regeln, die für alle Partner und für smartGRC gelten.

Deal Registration

Jeder Interessent wird im Partnerportal registriert. Nach der Registrierung ist der Kunde 24 Monate lang dem Partner zugeordnet — unabhängig davon, ob er uns direkt kontaktiert. Wird ein Deal ohne Beteiligung des Partners abgeschlossen, erhält der Partner 15 % Provision auf den jährlichen Lizenzwert.

Stabile Listenpreise

smartGRC verpflichtet sich, die Katalogpreise in Direktgeschäften nicht zu senken, um mit Partnern preislich zu konkurrieren. Die Partnermarge ist vertraglich garantiert und wird während der Laufzeit des Kundenvertrags nicht neu verhandelt.

No-Compete-Klausel

Hat ein Partner den Kunden zu smartGRC gebracht, verkauft smartGRC diesem Kunden 24 Monate lang keine zusätzlichen Module oder Verlängerungen ohne Wissen und Beteiligung des Partners.

Partner-Voraussetzungen

VORAUSSETZUNG	RESELLER	VAR
Unterzeichneter Partnervertrag	✓	✓
Online-Vertriebsschulung (~4 h)	✓	✓
Technische Zertifizierung	—	✓
Mind. 1 zertifizierter Berater im Team	—	✓
Mindestanzahl Deals pro Jahr	1 Deal	2 Deals
Quarterly Business Review	Optional	Erforderlich
Sandbox-/Testumgebungszugang	—	✓

So werden Sie Partner

Der Onboarding-Prozess dauert üblicherweise 2–3 Wochen vom ersten Kontakt bis zur Vertragsunterzeichnung.

01 **Erstkontakt**

Schreiben Sie an partners@grcadvisory.com oder füllen Sie das Formular auf unserer Website aus. Wir antworten innerhalb von 48 h.

02 **Qualifikationsgespräch**

30-minütiges Gespräch mit unserem Partner Manager — wir besprechen Ihr Angebot, Ihre Kunden und das Potenzial der Zusammenarbeit.

03 **Schulung & Zertifizierung**

Online-Schulung + (für VARs) technische Zertifizierung in der Sandbox-Umgebung. Üblicherweise 1–2 Wochen.

04 **Vertragsunterzeichnung**

Partnervertrag mit vollständigen Konditionen, Preisliste und Pipeline-Schutzregeln.

05 **Erster Deal**

Wir unterstützen Sie beim ersten Kunden — vom Angebot über das Demo bis zur Einführung.

Fragen? **partners@grcadvisory.com** smartgrc.eu/partners