PARTNERPROGRAM 2025

Partner Guide

smartGRC — SAP Access & Security Management

30 %	48 h	2-8 v.	24 mån.
marginal på licenser (VAR)	offerttid	införandetid	pipelineskydd

Detta dokument är avsett enbart för registrerade och potentiella smartGRC-partner. Det innehåller konfidentiell affärsinformation — vänligen dela inte med tredje part.

Om partnerprogrammet

smartGRC är en nischad SaaS-plattform för SAP-access- och säkerhetshantering, byggd för mellanstora företag med 200–1 000 SAP-användare (ECC och S/4HANA). Partnerprogrammet gör det möjligt för rådgivningsföretag och systemintegratörer i SAP-ekosystemet att utöka sitt erbjudande med en produkt i enterprise-klass — utan egna R&D-kostnader.

Vår distributionsmodell bygger på VAR:er (Value Added Resellers) och återförsäljare som känner sina kunder bättre än någon annan. Vi erbjuder attraktiv ekonomi, transparenta regler och aktivt stöd genom hela sälj- och införandeprocessen.

Partnernivåer

	RESELLER	VAR / IMPLEMENTATION PARTNER
Licensmarginal	20 %	30 %
Införandetjänster	Nej	Ja — partnerns egen taxa
Certifiering	Sälj (online)	Teknisk + sälj
Pipelineskydd	24 månader	24 månader
Sandbox-åtkomst	Nej	Ja
Quarterly Business Review	Valfritt	Krävs
Roadmap early access	Nej	Ja
Min. affärer / år	1	2

Partnerprislista

Nedan visas slutkundens listpriser och motsvarande partnerpriser. Partnern fakturerar kunden till listpris och behåller skillnaden.

PAKET	LISTPRIS	RESELLER (−20 %)	VAR (−30 %)	SAP-ANVÄNDARE
Starter	15 000 € / år	12 000 € / år	**10 500 € / år**	upp till 400
Professional	30 000 € / år	24 000 € / år	**21 000 € / år**	upp till 800
Enterprise	60 000 € / år	48 000 € / år	**42 000 € / år**	800+

** Priserna inkluderar inte införande och tilläggstjänster, vilka VAR-partnern fakturerar separat.*

VAR-partnerekonomi — exempel

Mellanstor kund, paket Professional (30 000 €/år). Nedan uppskattad intäkt för en VAR-partner under första året och följande år.

INTÄKTSKÄLLA	ÅR 1	ÅR 2+	KOMMENTARER
Licensmarginal (30 %)	**9 000 €**	**9 000 €**	Förnyas årligen
Införande & konfiguration	**8 000-15 000 €**	**—**	Engångsbelopp, egen taxa
SoD-regelkonfiguration	**3 000-8 000 €**	**2 000-4 000 €**	Årlig review valfri
Användarutbildning	**1 500-3 000 €**	**1 500 €**	Nya användare, ändringar
Managed support (15 %/år)	**—**	**4 500 €**	Valfritt supportavtal
TOTALT (uppskattning)	**21 500-35 000 €**	**17 000-19 000 €**	

Regler för kanalskydd

Investeringar i certifiering och pipeline-byggande kräver trygghet att spelreglerna är stabila. Nedan tre centrala regler som gäller för alla partner och för smartGRC.

Deal Registration

Varje potentiell kund registreras i partnerportalen. Efter registrering är kunden tilldelad partnern i 24 månader — oavsett om de kontaktar oss direkt. Om en affär stängs utan partnerns medverkan får partnern 15 % provision på årslicensvärdet.

Stabila listpriser

smartGRC förbinder sig att inte sänka katalogpriserna i direktaffärer för att konkurrera prismässigt med partner. Partnermarginalen garanteras i avtal och omförhandlas inte under kundavtalets löptid.

No-compete-klausul

Om en partner har tagit kunden till smartGRC säljer smartGRC under 24 månader från avtalets undertecknande inga ytterligare moduler eller förnyelser till den kunden utan partnerns vetskap och medverkan.

Partnerkrav

KRAV	RESELLER	VAR
Undertecknat partneravtal	✓	✓
Online-säljutbildning (~4 h)	✓	✓
Teknisk certifiering	—	✓
Min. 1 certifierad konsult i teamet	—	✓
Min. antal affärer per år	1 affär	2 affärer
Quarterly Business Review	Valfritt	Krävs
Sandbox-/testmiljöåtkomst	—	✓

Så blir du partner

Onboarding-processen tar vanligtvis 2–3 veckor från första kontakt till signerat avtal.

01 **Första kontakten**

Mejla partners@grcadvisory.com eller fyll i formuläret på webbplatsen. Vi svarar inom 48 h.

02 **Kvalificeringssamtal**

30-minuters samtal med vår Partner Manager — vi diskuterar ditt erbjudande, dina kunder och samarbetspotentialen.

03 **Utbildning & certifiering**

Onlineutbildning + (för VAR) teknisk certifiering i sandbox-miljön. Vanligtvis 1–2 veckor.

04 **Avtalsteckning**

Partneravtal med fullständiga villkor, prislista och pipelineskyddsregler.

05 **Första affären**

Vi stöttar dig med din första kund — från offert, via demo, till införande.

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