



PARTNER GUIDE



2019 / 2020

Inhaltsverzeichnis

1. DAS sind WIR!	3
2. Die Potentiale unserer Partnerschaft.....	4
3. Partner Deal Registrierung.....	5
4. Vermittlungsprovision „Referral Fee“	6
5. Simplifier Partner Sales und Pre-Sales Training	7
6. Partnervertrag	8
7. Support	8
8. Kontakt.....	9

1. DAS sind WIR!

Unser Unternehmen

Als Würzburger Softwarehersteller der Low-Code Plattform Simplifier ermöglichen wir die nachhaltige Digitalisierung von Unternehmensprozessen. Die Kernkompetenz liegt dabei auf der konfigurativen Erstellung (Low-Code) von integrierten Unternehmensanwendungen, die auf modernen und innovativen (Web)-Technologien basieren. Dies ermöglicht unseren Kunden und Partnern integrierte Business und IoT Applikationen nachhaltig zu erstellen, um Digitalisierungsstrategien effizienter umzusetzen.



Dabei können nicht nur bestehende Systemlandschaften, Maschinen und Anlagen integriert, sondern auch Applikationen geräte- und betriebssystemunabhängig ohne großen Programmieraufwand erstellt werden. Simplifier eignet sich demnach sowohl für die Digitalisierung interner Geschäftsprozesse, als auch für die Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle.

Unser Team

Der Hauptsitz in der Universitätsstadt Würzburg ermöglicht es, Kunden und Partner aus der DACH-Region optimal zu betreuen und sichert den Zuwachs an ambitionierten Nachwuchskräften. Unser engagiertes Team aus Geeks, Nerds und erfahrenen Experten steht für Innovation, Disruption und Kreativität. Flache Hierarchien, ein agiles Mindset sowie ein starker Teamzusammenhalt zeichnen uns aus. Die Zusammenarbeit ist geprägt von Vertrauen, Loyalität, Respekt und gegenseitiger Wertschätzung. Unsere Vorgehensweise ist stets kundenorientiert, qualitätsbewusst und professionell. Bis heute leben wir den Spirit eines Startups und revolutionieren die Art und Weise wie Menschen mit Software interagieren.

Unsere Mission

Wir vereinfachen die Erstellung und Nutzung von Software, damit Sie sich auf das Wesentliche fokussieren können: Ihr Business.

2. Die Potentiale unserer Partnerschaft

DARUM bietet eine Partnerschaft mit Simplifier enormes POTENTIAL

Simplifier versichert Ihnen, dass Ihr Unternehmen – und somit Sie und Ihre Teams – ein wichtiger Baustein in unserer Vertriebsstrategie sind. Als Zeichen unserer Wertschätzung für Ihre Investition in unsere **Low-Code-Plattform Simplifier** bieten wir unterschiedliche, agile Möglichkeiten der Zusammenarbeit an.



Get Ready

Wir schulen Ihre Teams inhaltlich, vertrieblich und technisch und ebnen Ihnen so den Einstieg und den Ausbau in die Welt des **Simplifier**. Mit den einzelnen Initiationsbausteinen des „**Get Ready Package**“ und **mit innovativen und zeitlich flexiblen Trainings** werden Sie sehr schnell in der Lage sein, mit unserer Lösung neue Geschäftsfelder und Themen bei Ihren Kunden zu positionieren. Denn mit Ihrer kompetenten Beratung und mit Hilfe der **Low-Code-Plattform Simplifier** werden Ihre Kunden befähigt, neue Services und Geschäftsmodelle zu kreieren und somit wettbewerbsfähig zu bleiben.

Business Know How

Aus eigener Erfahrung kennen wir die Herausforderungen von Projekten mit modernsten Technologien und die komplexen Anforderungen, die Sie tagtäglich zusammen mit Ihren Kunden thematisieren.

Wir möchten dazu beitragen, Ihren **Umsatz in Software und Dienstleistung zu steigern** und eine zufriedene Endkundenlandschaft sicherzustellen. Darüber hinaus möchten wir Sie und Ihre Kunden maximal unterstützen, neue Services und Prozesse zu entwickeln und Digitalisierungs-, IoT- und integrierte Business-Applikationen zu erstellen.

Partnerschaft mit Simplifier – was wird geboten?

Von uns bekommen Sie:

- Ein pragmatisches Lizenzmodell sowie ein innovatives Preismodell
- Deal Registrierungen und Vermittlungsprovisionen – nicht nur für Software- sondern auch für Dienstleistungsaufträge, mit denen Sie selbst Einfluss auf Ihre Discounts nehmen können
- Demo- und Showcases des Simplifier zu Ihrer Nutzung
- Kreative Marketing-Aktivitäten
- Attraktive Konditionen für Projektregistrierungen
- Und nicht zuletzt: „echte Menschen“, die das Digitalisierungstool Simplifier verinnerlicht haben und Ihnen mit Rat und Tat zur Seite stehen!

Ganz bewusst verzichtet Simplifier auf eine klassische „Partner Level Struktur“ und denkt stattdessen gemeinsam mit Ihnen in Kompetenzen und Themenschwerpunkten. Lassen Sie sich von uns und unserer Lösung überzeugen und beginnen Sie jetzt zusammen mit uns und der Low-Code-Plattform Simplifier die spannende Reise in Richtung Zukunft.

3. Partner Deal Registrierung

Im Rahmen der Partnerschaft mit der Simplifier AG haben Partner die Möglichkeit, ihren Nachlass auf die Simplifier Software positiv zu beeinflussen und darüber hinaus auch den eigenen Dienstleistungsumsatz zu steigern. Ganz bewusst verzichtet Simplifier dabei auf künstlich geschaffene Hürden durch einen vordefinierten Projektumsatz- bzw. Mindest-Betrag. Die Einstiegslizenz ist immer das Paket F (inklusive 3 Apps, beginnend ab 100 Usern) – siehe Preisliste. Partner können zu ihrem regulären Partner-Nachlass (20% auf den aktuell gültigen Listenpreis) folgende zusätzliche und attraktive Nachlässe bei Ihrer Deal Registrierung erhalten:



Lizenz Paket	F (3 Apps)	E (5 Apps)	D (10 Apps)	C (20 Apps)
Monatliche Lizenz	ab 1.350 € *	ab 2.200 € *	ab 4.200 € *	ab 7.500 € *
Gesamt Volumen	⇒ 48.600 € **	⇒ 79.200 € **	⇒ 151.200 € **	⇒ 270.000 € **
Zusätzlicher Nachlass	5 %	7 %	8 %	10 %

* für 100 User

** Bei Abschluss eines 36-Monatsvertrags

Endkundenprojekte können ganz einfach online registriert werden: ⇒ <https://www.simplifier.io/partner/>

Nach Prüfung der Deal Registrierung durch Simplifier erfolgt entweder eine Freigabe an den Partner oder eine Ablehnung des Projektes, falls dieses bereits systemtechnisch erfasst und bekannt ist. Der Nachlass wird nach Freigabe im entsprechenden Partner-Angebot berücksichtigt. Das Angebot unterliegt den aktuellen Allgemeinen Nutzungs- und Lizenzbedingungen des Simplifier (=ANLB). Bitte beachten Sie, dass eine Deal Registrierung nur für Softwareprojekte möglich ist, nicht aber für reine Dienstleistungsprojekte.

4. Vermittlungsprovision „Referral Fee“



Im Rahmen einer Partnerschaft bietet Simplifier Ihnen die Möglichkeit, **Vermittlungsprovisionen** („Referral Fee“) zu vereinbaren. Grundvoraussetzung dafür ist, dass der Partner bei Simplifier im „Simplifier-Partnerbereich“ registriert ist und die Allgemeinen Nutzungs- und Lizenzbedingungen der Simplifier AG (=ANLB) akzeptiert.

Die Vermittlungsprovision soll dem Partner nicht nur einen **zusätzlichen, vertrieblichen Anreiz** schaffen. Sie bietet ebenso die Möglichkeit, die Vermittlung von Projekten zu honorieren, die entweder Simplifier noch nicht bekannt sind oder die der Partner nicht eigenständig abwickeln kann.

Die „Referral Fee“ ist abhängig von Art und Umfang der Unterstützung, die der Partner zu dem gemeldeten Projekt leisten wird bzw. kann. Die Vermittlungsprovision kann entweder durch einen prozentualen Anteil am Auftragsvolumen (4-10%) bestimmt oder durch einen festen Einmalbetrag abgegolten werden, der auf max. 10% des Projekt-Umsatzes limitiert ist.

Provisionsstufen

4% Fee: Simplifier Lead Übernahme vom Partner, eigenständige Weiterbearbeitung nach Projektmeldung

8% Fee: Simplifier & Partner arbeiten an dem Projekt vertrieblich zusammen

10% Fee: Der Partner arbeitet autark

Wenn Sie Interesse an der Vermittlungsprovision haben, so finden Sie hier im Partner Downloadbereich das vollständige Dokument. Nutzen Sie dieses auch gleichzeitig für Ihre Referral-Fee Projektmeldung!

5. Simplifier Partner Sales und Pre-Sales Training

Um potentielle Simplifier-Projekte bei Ihren Kunden identifizieren zu können, ist es unabdingbar, dass sich Ihre Vertriebs- und Pre-Sales-Kollegen in der Ansprache mit dem Simplifier sicher fühlen. Denn der Simplifier bietet hervorragende Möglichkeiten, mit Ihren Kunden den Dialog über wettbewerbsfähige, spannende und vor allem agile Projekte zu starten.

Oft haben Kunden bereits IoT-Plattformen, ERP Systeme, o.ä. im Einsatz. Der Simplifier bietet die Möglichkeit, Geschäftsprozesse in integrierten Business- und IoT-Applikationen abzubilden und interne und externe IT-Landschaften miteinander zu vernetzen.

Anwendungen werden konfiguriert, nicht programmiert, um diese auf den zahlreichen Endgeräten und Betriebssystemen zur Verfügung zu stellen. Gewinnen Sie an Effizienz durch eine schnellere, nachhaltigere und ökonomischere Anwendungserstellung!



Kompetenz durch Begeisterung

Aus eigener Erfahrung wissen wir, wie wichtig es ist, **Kunden begeistern zu können** – vor allem im Bereich aktueller Trendthemen. Nicht weniger wichtig sind natürlich **Beratung, Kompetenz, Fingerspitzengefühl** und die Fähigkeit, den Bedarf des Kunden zu evaluieren.

Im Rahmen Ihrer Partnerschaft bieten wir Ihnen **kostenlose Schulungen** in den Themenbereichen „**Simplifier Sales**“ und „**Simplifier Pre-Sales**“. Beide Trainings sind webbasiert und bieten daher maximale Flexibilität, selbstständig den passenden Zeitpunkt zur Absolvierung einzuplanen.

Die Trainings sind **modular** und abwechslungsreich aufgebaut. Das Simplifier-Team veranschaulicht seine Erfolge anhand interessanter Videos, erfolgreicher Business- und Use-Cases. Es ist die **direkte Wissensvermittlung** von unseren Mitarbeitern an Sie und Ihrer Company, die diese Art des Trainings zu einem ganz besonderen Service macht!

Inhaltlich sind beide Trainings perfekt aufeinander abgestimmt: Ihre Sales-Mitarbeiter werden in der Lage sein, thematisch unterschiedliche Dialoge zum Simplifier mit dem Kunden zu führen und Informationen zum Simplifier-Preismodell, Hackathons, Service-Leistungen etc. kompetent zu vermitteln. Parallel dazu können die Pre-Sales-Kollegen den Vertriebsprozess durch technische Informationen im Rahmen von Demos oder Websessions unterstützen.

Bei erfolgreichem Abschluss stellen wir automatisch ein personalisiertes „Sales“- bzw. „Pre-Sales“-Zertifikat aus. Beide Trainings sind die Grundlage, damit Sie möglichst schnell und eigenständig Simplifier-Neugeschäfte generieren und Ihren Dienstleistungsumsatz steigern können.

6. Partnervertrag



Der Partnervertrag bildet die **Grundlage für eine agile und erfolgreiche Zusammenarbeit** unserer Unternehmen. Er garantiert Ihnen eine **gewinnbringende und wertschöpfende Entwicklung Ihres neuen Geschäftsmodells** und stellt sicher, dass Sie alle **unterschiedlichen Partner-Konditionen jederzeit abrufen** und in Anspruch nehmen können. Er beinhaltet ebenso eine **vereinfachte Verschwiegenheitsklausel**, die für das Tagesgeschäft nicht separat verhandelt werden muss. Der Partnervertrag ist auf unbefristete Laufzeit ausgelegt und kann in Ausnahmefällen und auf Anfrage inhaltlich angepasst werden.

7. Support

Die Nutzungsgebühren beinhalten für den Fall einer Störung, die durch Simplifier verursacht wurde, den kostenlosen Support während der üblichen Geschäftszeit (Montag bis Freitag, 09:00 bis 17:00 Uhr CET). Der 1st- und 2nd-Level-Support ist prinzipiell kostenpflichtig und wird nach Aufwand auf Basis von Leistungsscheinen quartalsweise abgerechnet (EUR 40 pro 0,25 Std.). Die Reaktionszeiten sowie die anvisierten Lösungszeiten sind in Abhängigkeit von der Priorität des Supportfalls wie folgt definiert:

Priorität	Level	Beschreibung	Reaktionszeit	Geplante Lösungszeit
1	Emergency	Kompletter Stillstand des Produktivsystems, es kann nicht mehr gearbeitet werden.	< 4 Stunden	24 Stunden
2	Critical	Ein Problem verursacht einen Ausfall von zentralen Funktionen, was dazu führt, dass das produktive Tagesgeschäft gestört ist.	12 Stunden	48 Stunden
3	Non-Critical	Geringfügige Unterbrechungen des normalen Geschäftsbetriebs, welche auf Fehlfunktionen zurückzuführen sind. Außerdem jeder Fehler in einem Test- oder Konsolidierungssystem.	24 Stunden	28 Tage
4	Minor	Probleme mit unkritischen Funktionen, die keine oder geringe Störungen hervorrufen. Diese können durch Fehlfunktionen oder Funktionen, die unregelmäßig oder nicht im Standardbetrieb benutzt werden, verursacht sein.	48 Stunden	28 Tage

Die Reaktionszeit ist definiert als Zeitraum zwischen dem Eingang einer Störungsmeldung des Kunden bei iTiZZIMO und der Bestätigung dieses Eingangs durch Simplifier. Die Meldebestätigung erfolgt durch einen Supportmitarbeiter per Telefon durch Entgegennehmen des Anrufs oder durch eine Antwort-E-Mail auf eine elektronische Störungsmeldung. Die anvisierte Lösungszeit ist definiert als Zeitraum zwischen der Meldebestätigung und der geplanten Beseitigung der Systembeeinträchtigung. Die Nutzung des Simplifier Kundensupport wird standardmäßig durch den Customer Support in Würzburg in den Sprachen Deutsch und Englisch unterstützt. Sämtliche Anfragen (telefonisch und per E-Mail) sowie deren Abarbeitung werden im Simplifier Ticket-Tool protokolliert. **Weitere Informationen zum Support finden Sie in der aktuellen Fassung der ALNB unter o.g. Link.**

8. Kontakt



Florian Rühl

Chief Sales Officer

T +49 151 689 649 51

E florian.ruehl@simplifier.io