



## Einführung in das migRaven Partnerprogramm

Das Fileserver-Tool migRaven.one migriert und restrukturiert Fileserver, baut Zugriffsrechte optimal auf und bietet für viele Probleme, die in Verbindung mit historisch gewachsenen Fileserver-Strukturen entstehen, eine neuartige und umfassende Lösung. Sie haben ab sofort die Möglichkeit als migRaven Partner aufzutreten und die Software zusammen mit allen notwendigen Dienstleistungen, den migRaven Professional Services, anzubieten.

### ✓ **Das Besondere**

Ihre Flexibilität ist wohl das wichtigste Merkmal unseres Partnerprogramms. Vom reinen Verkauf der Software bis zur vollständigen Delegation komplexer Fileserverprojekte ist alles möglich. Dabei werden Sie unterstützt von einer mächtigen Software und einem mit Spezialwissen vollgepackten Dienstleister. Hohe Margen stehen minimalem Einstiegsaufwand gegenüber. Und nicht zuletzt: Alles was wir Ihrem Kunden zeigen, zeigen wir auch Ihnen – Know-How Transfer garantiert!

### ✓ **Wir kennen Ihre Situation**

Mit der Rolle des Vertriebspartners kennen wir uns sehr gut aus. Das bedeutet: Wir werden Sie mit allem verfügbaren Know-How unterstützen, wenn es darauf ankommt. Komplizierte Verträge, ständiges „Hersteller-Drängeln“ und ein Einmischen in die Projekte? – Das ist uns nicht weniger suspekt als Ihnen, weswegen Sie bei uns nichts dergleichen befürchten müssen.

### ✓ **Wir bleiben neutral**

Wir möchten Ihr Kundenprojekt so direkt wie möglich begleiten, denn das können wir sehr gut. Eine Konkurrenzsituation schließen wir dabei aus und treten ausschließlich als Hersteller von migRaven.one und als Dienstleister für die durch Sie angebotenen Professional Services auf.

### ✓ **Know-How Transfer**

Nicht nur Ihr Kunde profitiert von unserem Spezialwissen. Auch Sie bzw. Ihre Consultants werden während der ersten Projekte vieles mitnehmen können und neue Lösungsansätze, Konzepte sowie Methoden kennenlernen. Seien es Workshops und Umsetzung vor Ort oder eine Remotesitzung – Ihre Teilnahme ist jederzeit willkommen.

### ✓ **Projektmeldung und Projektschutz**

Wir gewähren die Partnermarge nach Meldung des Projekts (Firma, Kontakt). Andere Partner erhalten auf diesen Endkunden automatisch keine Partnermarge mehr. Bitte melden Sie Projekte zeitnah und aktualisieren Sie Ihre Projektmeldung mindestens alle 6 Monate. Um Missbrauch vorzubeugen behalten wir uns eine ausschließlich zweckgebundene, stichprobenhafte Verifizierung der Kontaktdaten vor.



✓ **Preis der Software, Marge und Partnerstatus**

Verkaufen Sie migRaven.one zum ersten Mal, so erhalten Sie 5% Reseller-Rabatt auf den Listenpreis der Software. Ab dem zweiten Projekt erhalten Sie den migRaven Partnerstatus und die volle Partnermarge von 30% auf alle migRaven.one Editionen. Ab 100.000 Euro Jahresumsatz wird eine erweiterte Marge von 40% gewährt. Der Partnerstatus verfällt, wenn innerhalb eines Jahres keine Softwarelizenz verkauft wurde. Die Endkunden-Preisliste ist diesem Dokument beigefügt und kann öffentlich auf unserer Webseite eingesehen werden.

✓ **Professional Services:**

Ab dem 1. Kunden gewähren wir 15% Marge auf alle Professional Services. Der aktuelle Dienstleistungskatalog ist diesem Dokument beigefügt.

✓ **Partnerunterstützung**

Zunächst erhalten Sie ein Startpaket, bestehend aus vertrieblichen und technischen Einweisungen, einer NFR-Lizenz, Marketing- und Bildmaterial und Nennung als Vertriebspartner auf unserer Webseite.

✓ **Abrechnung**

Sie können selbst entscheiden, ob wir Ihnen als Subunternehmen eine Rechnung abzüglich Ihrer Marge schreiben oder ob wir direkt an den Endkunden fakturieren. Im zweiten Fall erhalten Sie Ihre Beteiligung in Form einer Provision.

✓ **Zielgruppe**

Unabhängig von der Branche hat annähernd jedes Unternehmen ab 100 Mitarbeitern mit den gleichen Problemen zu kämpfen, wenn es um die Dateiverwaltung geht. Sie können davon ausgehen, dass Ihr Endkunde gern saubere Verzeichnisse und Berechtigungen hätte, aber bisher kein Ansatz gefunden wurde, sich des Problems anzunehmen. Unsere Lösung skaliert problemlos und macht Projekte möglich, die die Userdaten 10.000er Mitarbeiter betreffen.

✓ **Zufriedenheit & Vertrauen**

Nach Abschluss eines Projektes erhält Ihr Kunde ein Formular zur Bewertung unserer Arbeit. Dabei wird auch ausdrücklich um die Einschätzung unserer Neutralität und Verhaltensweise gebeten.

✓ **Kontakt und Ansprechpartner**

Bitte wenden Sie sich bei allen Fragen zum migRaven Partnerprogramm zunächst an Herrn Jan Engelmann. Nach Klärung aller allgemeinen Fragen wird Ihnen ein Kundenberater zugewiesen, der in Zukunft Ihren direkten Draht für alle vertrieblichen und organisatorischen Fragen darstellt. Auch technische Fragen werden er entgegennehmen bzw. den Kontakt zu unserem Support-Team herstellen.

Herr Jan Engelmann  
migRaven Partnermanager  
Tel. +49 (30) 8095010-49  
Email: [j.engelmann@aikux.com](mailto:j.engelmann@aikux.com)