B2B-Partnerprogramm von geqoio

Partner-Modellrechnung: Umsatz vor Kosten und Steuern.

Diese Seite richtet sich an Unternehmen, die als Servicepartner, Anbieter von Anwendungen und Technologien oder OEM-Partner mit geqoio zusammenarbeiten möchten.

Die PDF-Unterlage beschreibt ein B2B-Partnergeschäft mit eigenen Preis- und Laufzeitannahmen (u. a. 36 Monate). Das Standard-Kundenangebot und dessen Vertragsbedingungen finden Sie auf der Produktseite.

Die Modellrechnung richtet sich an potenzielle Geschäftspartner. Paketwerte und Provisionssätze sind Modellannahmen für die Zusammenarbeit, keine Kundenpreisliste und keine zugesagten Partnerkonditionen. Das Ergebnis ist möglicher Netto-Umsatz aus Lizenzprovision und eigenen Dienstleistungen, kein Gewinn und keine Umsatzprognose oder -garantie. Eigene Kosten und Steuern sind nicht abgezogen. Vergütung und Konditionen werden individuell vereinbart. Kunden können die iDMP eigenständig nutzen; Partnerleistungen sind optional.

iDMP von geqoio · Standardpaket

Plattform inklusive 15 geqos für 833 € netto pro Monat. Zusätzliche geqos regulär 40 € netto pro Monat; größere Kontingente zum Paketpreis.

Preisliste gültig ab 01.10.2026. Zzgl. MwSt. Laufzeit 12 Monate. Jährliche Abrechnung im Voraus: 9.996 €.

https://geqo.io/de#preise

geqoio

PARTNER-PROGRAMM

Wiederkehrende Umsätze.

36 Monate Provision je Deal. Für Berater, ISVs und OEMs.

Agenda

01	**Warum jetzt**	Markt, Regulatorik, Technologie-Welle
02	**Das Produkt**	iDMP in 60 Sekunden
03	**Was Sie verdienen**	Lizenz-Provision + Dienstleistung über 5 Jahre
04	**Was wir übernehmen**	Von Deal-Registrierung bis Implementierung
05	**Signale und Schutz**	Sechs Sätze beim Kunden · Deal Registration
06	**So werden Sie Partner**	Rahmenvertrag, erster Workshop, erster Umsatz

Fünf Deals pro Jahr.
Ab dem dritten Jahr stabil über
80.000 € Partner-Erlös pro Jahr.
Wiederkehrend.

Das Einstiegs-Szenario im geqoio Partner-Programm.

Daten sind das Thema der nächsten zehn Jahre.

In jedem Mittelstandsgespräch stapeln sich drei Themen übereinander. Alle drei verlangen saubere, verlässliche Daten.

Regulatorik

EUDR, CBAM, Produktpass und E-Rechnung haben feste Termine. Wer die Daten nicht hat, kann nicht liefern.

Technologie

S/4HANA-Migrationen und erste KI-Projekte stolpern reihenweise über Datenqualität — nicht über Modelle.

Marktdynamik

Datenmanagement wächst zweistellig. Standardprodukte sind rar — die meisten Anbieter verkaufen Projekte.

Die iDMP in 60 Sekunden.

⇄	**Anbinden**	REST-API · Webhooks · Dateiimport · SAP über ASAPIO · COBOL und Java über RetroCode
⬢	**Harmonisieren**	Quality Gates · Golden Record · Domänen-Datenmodell · GS1, ETIM, ECLASS
»	**Ausliefern**	Anwendungen · Portale · Analytics · KI · per Vibe Coding generierte Apps

Standardsoftware mit vorkonfigurierten Datenmodellen. Kein Projektmoloch, kein ETL, keine grüne Wiese.

Preis 833 €/Monat (36 Monate Laufzeit) · inkl. 15 geqos · erweiterbar über Pakete S bis Enterprise

Was Ihre Kunden tatsächlich kaufen.

iDMP · Basis-Abo

833 €

pro Monat, netto · 36 Monate Laufzeit

Core Engine, API, Webservices, UI-Framework
15 geqos inklusive, frei auf Entitäten, Automationen, Dateisammlungen und Portale verteilbar
SSO, MFA, Monitoring als Standard
Jährliche Abrechnung im Voraus: 9.996 €

geqo-Pakete · Erweiterung

monatlich zubuchbar · Wechsel in größeres Paket jederzeit

Paket S	20 geqos	**100 € / Mo**
Paket M	40 geqos	**192 € / Mo**
Paket L	80 geqos	**368 € / Mo**
Paket XL	160 geqos	**704 € / Mo**
Paket XXL	400 geqos	**1.640 € / Mo**
Enterprise	800 geqos	**3.040 € / Mo**

Drei Jahre Provision auf jeden Deal.

Jeder registrierte und abgeschlossene Deal zahlt 36 Monate lang Provision. Dann endet der Cap. Jedes Folgejahr bringt neue Kohorten dazu — die Provisionen überlagern sich.

Jahr 1

20 %

New Logo

auf Jahresnetto des Neuabschlusses

Jahr 2

10 %

Halteprämie

plus 20 % auf Upsell-Delta

Jahr 3

10 %

Halteprämie

plus 20 % auf Upsell-Delta

ab Jahr 4

0 %

36-Monats-Cap

Kundenumsatz läuft weiter

Zusätzlich pro Deal: Dienstleistung (Initial-Projekt, Folge-Projekt) — direkt zwischen Partner und Kunde abgerechnet.

Die Rechnung über fünf Jahre.

Annahme: 5 Neuabschlüsse pro Jahr · Partner-Tagessatz 1.200 € · Initial-Projekt 5 PT · Folge-Projekt 8 PT bei 60 % der Kunden

LIZENZ-PROVISION

98.478 €

20 % · 10 % · 10 % über 36 Mon

DIENSTLEISTUNG

265.200 €

Initial + Folge-Projekte, 5 Jahre

PARTNER-ERLÖS GESAMT

363.678 €

kumuliert über 5 Jahre

PARTNER-ERLÖS PRO JAHR



Sie bringen das Signal. Wir machen den Rest.

01	**Technischer Workshop**	Zwei Stunden mit Ihrem Kunden, geführt vom geqoio Lösungsarchitekten. Sie moderieren, wir liefern.
02	**Angebot und Vertrag**	Direkte Vertragsbeziehung zwischen Kunde und geqoio. Sie bleiben trotzdem die vertraute Kontaktperson.
03	**Implementierung**	iDMP ist Standardsoftware mit vorkonfigurierten Datenmodellen. Keine Monate-Projekte, keine Spezialentwicklung.
04	**Support & Weiterentwicklung**	Hotline, Monitoring, Release-Zyklen — geqoio betreut den Kunden technisch über die gesamte Laufzeit.

Sie konzentrieren sich auf das, was Sie ohnehin am besten können: Kundenbeziehung und Vertrieb.

Drei Rollen — Sie wählen die passende.

Services-Partner

Beratung und Umsetzung

Sie beraten den Kunden fachlich und übernehmen Einführung, Datenmodellierung, Schulung. Zusätzlich zur Lizenz-Provision rechnen Sie Dienstleistung direkt mit dem Kunden ab.

Beratung **Umsetzung** **Tagessatz**

ISV-Partner

Eigene Anwendungen auf iDMP

Ihre Software läuft auf iDMP, nutzt deren Datenqualität und Harmonisierung. Vermarktung über Ihren Kanal, verzahnt mit dem geqoio Partner-Programm.

Produkt-Add-on **Bundle** **Co-Sell**

OEM-Partner

iDMP in Ihrem Produkt

Sie integrieren Teile der iDMP tief in Ihr eigenes Produkt und vermarkten es unter Ihrer Marke. Individuelle Konditionen auf Jahresnetto, langfristige Kalkulierbarkeit.

White-Label **Volumen** **Individuell**

Sechs Sätze, bei denen Sie sofort nachhaken.

Jede dieser Aussagen ist ein iDMP-Thema. Ein kurzer Rückfrage-Dialog genügt, um ein Signal zu einem registrierbaren Deal zu machen.

Lieferanten anbinden

„Unsere Lieferanten schicken Excel-Listen, wir pflegen alles nach."

Stammdaten managen

„Welcher Artikelstamm stimmt eigentlich — ERP, PIM oder Shop?"

Alle Kanäle steuern

„Shop, Marktplatz und Filiale zeigen unterschiedliche Daten."

SAP entkoppeln

„Für jedes neue Portal oder jeden Bericht brauchen wir ein SAP-Projekt."

ESG-Daten bündeln

„Für EUDR, CBAM oder den Produktpass sammeln wir Daten per E-Mail."

Auswertungen verlässlich

„Jede Abteilung kommt mit anderen Zahlen in die Sitzung."

Geschützte Leads. Transparente Konditionen.

Deal Registration ist der Übergabepunkt — und Ihr Schutz vor Doppelbearbeitung und Kanalkonflikten.

Prüffrist 5 Werktage

Danach schriftliche Zu- oder Absage, immer begründet.

12 Monate Exklusivität

Ab Freigabe gehört der Deal dem Partner — Verlängerung auf Antrag.

Bestandskunden ausgeschlossen

Nur neue Kunden qualifizieren sich — keine Konflikte mit dem geqoio Vertrieb.

Provision läuft 36 Monate

Auch wenn der Rahmenvertrag endet — registrierte Deals werden weiterbezahlt.

geqoio

Lassen Sie uns reden.

Drei Schritte zur ersten Provision — kein langer Onboarding-Prozess.

01

Rahmenvertrag

Standardkonditionen gem. §3 — unterschriftsreif in dieser Woche.

02

Erster Deal

Erstes Signal im Deal-Registration-Portal eintragen.

03

Technischer Workshop

geqoio führt den Workshop mit Ihrem Kunden gemeinsam mit Ihnen.

Christian Tabernig · hello@geqo.io · +49 8151 9988788 · www.geqo.io