Answergrove für Microsoft-365-Partner

Ihre KMU-Kunden fragen immer wieder: „Welche Version gilt?“ Und Copilot-Lizenzen bekommen meist nur einige Mitarbeiter, nicht alle. Answergrove antwortet aus den eigenen SharePoint-Dokumenten und -Listen des Kunden, nennt bei jeder Antwort Dokument, Seite und Version und prüft vor jeder Antwort die SharePoint-Berechtigungen des Nutzers. Es ergänzt Microsoft Copilot im selben Tenant und kommt ohne Lizenz pro Nutzer aus. Die Daten bleiben in der EU. Der Pilot läuft in der Microsoft-Azure-Umgebung der SIA KSJ in Sweden Central; Ihr Kunde braucht dafür kein Azure-Abonnement. Nach dem Rollout läuft Answergrove im eigenen Azure-Abonnement des Kunden, mit Azure OpenAI in der EU Data Zone.

Answergrove bereitet aus dem Chat auch E-Mails, Aufgaben und Besprechungseinladungen in Ihrem Namen vor. Sie prüfen jede einzelne und senden sie selbst.

Im Produktivbetrieb bei einem Bauunternehmen: 865 SharePoint-Sites, rund 400.000 Dokumente, vier Sprachen, live nach etwa acht Arbeitstagen. Answergrove ist im Microsoft Marketplace gelistet.

Was Sie verdienen

- 20 % der Nettobeträge, die der Kunde uns für den Pilot und den Rollout innerhalb von 12 Monaten danach zahlt.
- Beispiel: Ihr Kunde mit 300 Mitarbeitenden startet mit dem Piloten für 1.500 EUR und beauftragt danach die Enterprise-Einführung ab 19.950 EUR, Pilot angerechnet. Der Kunde zahlt 1.500 plus 18.450 EUR. Sie erhalten 300 plus 3.690 = 3.990 EUR, bei einem einzigen Kunden.
- Kleinere Einführungen: bei Pro (9.950 EUR) insgesamt 1.990 EUR, bei Starter (4.950 EUR) 990 EUR.
- Nach jedem Zahlungseingang des Kunden stellen Sie uns eine Rechnung; wir zahlen innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungseingang. Keine Zielvorgaben, keine Gebühren, kein Mindestvolumen.

So funktioniert es

- Sie stellen Answergrove einem Kunden vor, den Sie bereits betreuen, und bleiben sein Ansprechpartner.
- Der Kunde vereinbart mit der SIA KSJ ein zweiwöchiges Pilotprojekt auf einer SharePoint-Site: 1.500 EUR Festpreis, voll auf den Rollout angerechnet.
- Wir führen es durch: Zugriffsprüfung an Tag 1 und 2, Indexierung in unserer Azure-Umgebung in der EU, Berechtigungstest an Tag 5, echte Fragen in Woche zwei, schriftliche Zusammenfassung an Tag 10.
- Sie erhalten eine Kopie der Zusammenfassung, sofern der Kunde nicht widerspricht.
- Wenn es nicht das ist, was der Kunde braucht, endet der Pilot an Tag 10, und die Pilotdaten werden innerhalb von 30 Tagen gelöscht. Ihre 300 EUR behalten Sie.

Zum Start

- Ein Demo-Konto in unserer Live-Demo-Umgebung: Stellen Sie Ihre eigenen Fragen, bevor Sie es jemandem zeigen.
- Der Zwei-Wochen-Plan für Ihren Kunden auf Deutsch, Englisch, Niederländisch oder Dänisch.
- Eine kurze Partnervereinbarung (zwei Seiten): 20 % Provision, Sie bleiben Ansprechpartner des Kunden, Answergrove bleibt unser Produkt.

Nicht Teil der Provision: Azure-Kosten nach dem Rollout (von Microsoft direkt an den Kunden in dessen eigenem Abonnement abgerechnet; im Pilot fallen keine an) und Supportverträge. Keine Exklusivität.

Schriftlich gern auf Deutsch, Gespräche und Termine auf Englisch. Nächster Schritt: Nennen Sie mir den Kunden und die SharePoint-Site, und ich schicke den Zwei-Wochen-Plan.

Kaspars Jurjāns, SIA KSJ, kaspars@jurjans.dev