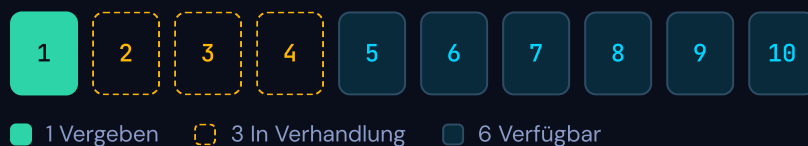


Die Sovereign Ten

Zehn Gründungspartner. Ein Versprechen: Ihre Kunden bleiben Ihre Kunden.

Wir eröffnen unser Partnerprogramm in EMEA — für Integratoren, MSPs und Hoster, die bereit sind, ein margenstarkes Geschäft rund um Europas souveränen digitalen Arbeitsplatz aufzubauen. Ein Gründungsplatz ist eine Platinum-Partnerschaft: Sie verpflichten sich zur höchsten Stufe, und wir schreiben Gründungskonditionen fest, die kein späterer Partner erhält.



VERGEBEN NACH REGION UND BRANCHE — WENN ALLE VERGEBEN SIND, GILT DAS STANDARDPROGRAMM

[Gründungsplatz sichern](#)

[Partner-Economics-Gespräch buchen](#)

Der Channel wird ausgepresst. Wir haben das Gegenteil gebaut.

Zwischen 2024 und 2026 haben sich die grössten Partnerprogramme der Branche gegen ihre eigenen Partner gewendet: VMwares Verträge wurden nach der Broadcom-Übernahme gekündigt; Microsofts FY26-Reseller-Änderungen streichen pauschale Rückvergütungen, kürzen Margen und erhöhen Umsatzschwellen — und fügen Copilot zu 30 \$/Nutzer/Monat hinzu, das nichts für Ihre Marge tut. M365-Lizenzpreise stiegen 2026 allein um 5–33 %.

VNClagoon ist andersherum gebaut. Die Suite konkurriert nicht mit dem Open-Source-Ökosystem — sie integriert es. Mail, Groupware, Echtzeit-Messaging, Videokonferenz, Dateisynchronisation, Dokumentbearbeitung, CRM, Projekte und private KI laufen als ein einziger vereinheitlichter Stack: ein Backend, eine Identity-Ebene, eine Verwaltungsebene. Es ist keine Ansammlung unabhängiger Tools — es ist ein souveräner digitaler Arbeitsplatz, als ein Produkt konstruiert. Er läuft auf Infrastruktur, die Sie oder Ihr Kunde kontrollieren, was jedes Umgehen architektonisch unmöglich macht.

Parallel wächst der europäische Sovereign-Cloud-Markt von heute 48,6 Mrd. USD bis 2034 auf 248 Mrd. USD (19,8 % CAGR). 67 % der EUR-500M+-Unternehmen planen, bis 2027 40 %+ ihrer Workloads zu Sovereign-Anbietern zu migrieren — und NIS2-Audits laufen bereits mit Strafen bis zu 10 Mio. EUR oder 2 % des weltweiten Umsatzes.

Ein vereinheitlichter Stack. Volle Souveränität. Durch Architektur, nicht durch Versprechen.

01

Der Kunde gehört Ihnen

Vertrag, Abrechnung, Verlängerung und Daten bleiben bei Ihnen. Die Plattform läuft auf Infrastruktur, die Sie oder Ihr Kunde kontrollieren — Sie zu umgehen ist technisch nicht möglich.

02

Margen mit Zinseszinsseffekt

Bis zu 35 % Lizenzmarge plus 5 Extrapunkte auf registrierte, von Ihnen eingebrachte Deals — zusätzlich zu Ihren Services-, Migrations- und Managed-Services-Umsätzen. Wiederkehrend, und die Verlängerung läuft über Sie.

03

Nachfrage mit Budget

NIS2-Fristen, DSGVO und Souveränitätsbudgets bedeuten: Ihre Kunden müssen bereits handeln. Sie beantworten Ausschreibungen, statt Überzeugungsarbeit zu leisten — mit einer Suite, die von Grund auf NIS2-konform ist.

04

Industrialisierte Delivery

Mit VNCiac (VNClagoon infrastructure as code) ist der gesamte Arbeitsplatz ein Git-Repository: deklarativ, ArgoCD-gesteuert, auf jedem CNCF-Kubernetes. Ein POC steht in Tagen, und ein Engineer betreibt viele Kundenumgebungen.

05

Jede Betriebsform

On-Premises, Air-Gapped, Private Cloud oder als souveränes SaaS in Ihrem eigenen Rechenzentrum. Bedienen Sie Kunden, die Hyperscaler-gebundene Anbieter nicht erreichen — und monetarisieren Sie Ihre eigene Infrastruktur.

06

Sie sind früh dabei

Gründungspartner prägen, was als Nächstes kommt — ein Platz in einer kleinen ersten Kohorte mit direkter Einflussnahme auf die Roadmap und Erstanspruch auf Ihre Region, bevor der Markt sich füllt. Handeln Sie jetzt und Sie setzen die Referenzfälle, die die nächste Welle zitieren muss.

35%

PLATINUM-LIZENZMARGE

10

GRÜNDUNGSPLÄTZE

180

TAGE BIS ZUM ERSTEN
ABSCHLUSS

\$248B

SOVEREIGN-CLOUD-MARKT BIS
2034

Was ein Gründungsplatz beinhaltet

Zehn Plätze, vergeben nach Region und Branche. Ein Gründungsplatz ist eine Platinum-Partnerschaft — die folgenden Konditionen kommen zusätzlich zur vollen Platinum-Stufe.

Gründungskonditionen, 3 Jahre fixiert

Ihre kommerziellen Konditionen werden auf Gründungsniveau eingefroren — immun gegen spätere Programmänderungen.

12 Monate eingeschränkte Exklusivität

Ihre Kombination aus Region und Branche ist im ersten Jahr für Sie reserviert.

Advisory Board & Roadmap-Zugang

Ein Platz am Tisch, an dem die Roadmap der Suite entsteht — Mitgestaltung, nicht Anhörung.

Ihr erster Deal, gemeinsam verkauft

Ein benannter VNC Solution Engineer und ein Executive Sponsor arbeiten Ihre erste Opportunity mit Ihnen durch — von Anfang bis Abschluss.

Launch-PR & namentliche Case Study

Wir stellen Sie öffentlich vor — und bauen Ihre Referenzstory gemeinsam mit Ihrem ersten Kunden.

Platinum ab Tag eins

Ein Gründungsplatz setzt das Platinum-Commitment voraus (CHF 25'000/Jahr): 35 % Top-Marge, OEM-Rechte, Quellcode-Zugang und ein fester Ansprechpartner — Engagement auf beiden Seiten.

Was wir von einem Gründungspartner erwarten

- ✓ Platinum-Partnerschaft ab Tag eins — CHF 25'000/Jahr
- ✓ Eine konkrete, laufende Opportunity für Sovereign Workplace oder NIS2
- ✓ Zwei Vertriebs- und zwei Technik-Zertifizierungen innerhalb von vier Wochen
- ✓ Erster Kundenabschluss innerhalb von 180 Tagen angestrebt

— PERFORMANCE-FÖRDERMITTEL

MDF und BDF, die dem Abschluss folgen — nicht Versprechen

Wir zahlen Marketingmittel bewusst nicht im Voraus. Jeder Franken ist an einen geschlossenen Deal gebunden — die Partner mit Budget sind also die Partner, die abschliessen.

4 %

Marketing Development Funds

Entstehen auf Basis vereinnahmter Umsätze aus von Ihnen eingebrachten Deals, quartalsweise gutgeschrieben, 50/50 kofinanziert für freigegebene Aktivitäten.

+3 %

Business Development Funds

Antragsbasiert und nach Meilensteinen ausgezahlt, sobald Ihr erster Deal geschlossen ist — für Practice-Aufbau, Kampagnen und Branchen-Launches.

+10 Pkt.

First-Deal-Accelerator

Zusätzlicher Rabatt auf Ihren ersten Deal, wenn er innerhalb von 120 Tagen nach Registrierung zustande kommt.

— DIE ZAHLEN

Ein souveränes Workplace-Projekt. CHF 4 Mio. für Sie.

Ein exemplarischer M365-Wechsel mit 5'000 Arbeitsplätzen, über drei Jahre gerechnet, auf der Gründungsstufe Platinum. Sie verdienen an der Lizenzmarge, am Transformationsprojekt und am wiederkehrenden Betrieb, den Sie hosten und besitzen.

CHF 4.1
Mio.

PARTNERUMSATZ ÜBER 3
JAHRE

CHF 2.1
Mio.

IM ERSTEN JAHR
VERBUCHT

CHF 1.0
Mio.

WIEDERKEHREND, JEDES
WEITERE JAHR

Woher es kommt

Lizenzmarge — 35% Platinum, über 3 Jahre	CHF 0.76 Mio.
Transformationsprojekt — Assessment, Migration, Integration, Schulung (einmalig)	CHF 1.04 Mio.
Souveränes Hosting & Managed Services — über 3 Jahre	CHF 2.34 Mio.

Die Services übertreffen die Lizenz bei diesem einen Deal im Verhältnis von rund 4:1 — und jedes weitere Modul (Confidential AI, CRM, ITIL) verstärkt das. MDF, BDF und der First-Deal-Accelerator kommen obendrauf.

— WARUM DER KUNDE UNTERSCHREIBT

GESAMTKOSTEN ÜBER 3 JAHRE	M365 + COPILOT	VNCLAGOON
Software & KI	CHF 10.4 Mio.	CHF 2.2 Mio.
Hosting · Services · Projekt	inkl.	CHF 3.3 Mio.
Gesamt für den Kunden	CHF 10.4 Mio.	CHF 5.5 Mio.

Der Kunde zahlt ~47% weniger — KI inklusive, kein US-CLOUD-Act-Risiko, Daten im eigenen Land. Ihr Honorar ist seine Ersparnis.

Exemplarisches Modell auf Basis der genannten Annahmen, kein Angebot: Lizenz zu CHF 12/Nutzer/Monat (≈ die Hälfte von M365 E3) = CHF 0.72 Mio./Jahr; Marge auf der Platinum-Stufe (35%); M365 E3 CHF 30 + Copilot CHF 28 pro Nutzer/Monat × 5'000 × 36. Ihre konkreten Deal-Zahlen erstellen wir mit Ihnen im Partnergespräch.

Von der Unterschrift zum ersten Kundenabschluss in 180 Tagen

01 Unterzeichnen Woche 0

Gründungsvertrag, Executive Sponsors auf beiden Seiten benannt — und eine erste konkrete Opportunity auf dem Tisch.

02 Zertifizieren Wochen 1-4

Zwei Vertriebs- und zwei Technik-Zertifizierungen; Ihre Demo-Umgebung geht auf VNCiac live.

03 Pipeline aufbauen Wochen 2-6

Mindestens drei registrierte Opportunities; das erste Sovereign Workplace Assessment ist unterbreitet.

04 Beweisen Wochen 6-12

Bezahltes Assessment geliefert; ein 30-Tage-POC läuft — mit Erfolgskriterien und Konversionsbedingungen, die vor dem Start unterschrieben sind.

05 Abschliessen Wochen 12-24

Ein terminierter Mutual Action Plan bis zur Unterschrift. Deal eins wird gemeinsam abgeschlossen — die Case Study ist bereits vereinbart.

Sovereign Workplace Assessment

Ein zweiwöchiges Festpreis-Projekt, das Sie mit unseren Vorlagen liefern — eine bezahlte Analysephase, die aus einer Compliance-Frage eine Migrations-Roadmap macht.

- ✓ Audit des Ist-Stacks und der Abhängigkeiten
- ✓ NIS2-/Souveränitäts-Gap-Map
- ✓ Drei-Jahres-TCO-Vergleich zum bestehenden Stack
- ✓ Umsetzbare Migrations-Roadmap

30-Tage-VNCiac-Proof-of-Concept

Das Sovereign-Core-Paket in Tagen live auf Ihrer Infrastruktur oder der Ihres Kunden — mit kommerziellen Bedingungen, die vor POC-Start vereinbart sind.

- ✓ In Tagen aufgesetzt per GitOps, nicht in Monaten
- ✓ Bis zu 100 Pilotnutzer für Messaging, Mail und Dateien
- ✓ Erfolgskriterien vor dem Start unterschrieben
- ✓ Vorab vereinbarte Konversionsbedingungen bei Zielerreichung

10%

REGISTRIERT

Kostenlos

15%

SILVER

CHF 1'999/Jahr

25%

GOLD

CHF 9'999/Jahr

35%

PLATINUM · GRÜNDUNGS-STUFE

CHF 25'000/Jahr

Zehn Plätze. Ihre Kunden bleiben Ihre Kunden.

Nennen Sie uns Ihre Region, Ihre Branche und den Kunden, den Sie mitbringen. Wenn Sie bereit für das Platinum-Commitment sind, bringen wir die Zahlen mit.

[Gründungsplatz beantragen](#)

[Gespräch buchen](#)

Apply: <https://partners.vnclagoon.com/auth/register>

Story & details: vnclagoon.com/de/partners/tensovereign

Book a call: calendly.com/vnclagoon