

## Pressemitteilung

### **Smartsheet treibt mit vertikal ausgerichteten deutschen Vertriebspartnern seine globale Expansion voran**

- *Nanga Systems, Eportis und ITKOMM treten dem Smartsheet-Partnerprogramm bei*

**London/Berlin, 10. Juni 2020** – Die Enterprise-Erfolgsplattform Smartsheet (NYSE:SMAR) expandiert weiter in den EMEA-Markt und geht dafür eine Partnerschaft mit drei führenden deutschen Lösungsanbietern ein: [Nanga Systems](#), [Eportis](#) und [ITKOMM](#) werden sich im Rahmen des Smartsheet Aligned-Programms weiteren EMEA-Partnern anschließen. Smartsheet Aligned ist ein Best-in-Class-Programm für die wachsende Community von Partnern und Lösungsanbietern des Unternehmens, das die Schaffung neuer, hochwertiger Angebote ermöglichen soll.

Aufbauend auf den Smartsheet-Niederlassungen in London und Edinburgh stärken diese Partnerschaften die regionale Abdeckung des schnell wachsenden globalen Vertriebskanals des Unternehmens und erweitern gleichzeitig die Reichweite seiner führenden Plattform für kollaboratives Projektmanagement. Jedes Unternehmen bringt zudem eine einzigartige, vertikal ausgerichtete Expertise in die Partnerschaft ein, um die organisatorische Zusammenarbeit in verschiedenen Anwendungsfällen und Branchen voranzutreiben:

- Nanga Systems berät und unterstützt Kunden aus allen Branchen auf dem Weg zu einer erfolgreichen Implementierung von digitalen Transformations- und Kollaborationsprozessen.
- Als Spezialist für Ressourcenmanagement bietet Eportis Best Practices für Projekt- und Portfoliolösungen in allen Branchen.
- ITKOMM bietet Unternehmen aus der IT-, Einzelhandels-, Fertigungs- und Bauindustrie moderne Projektmanagement-Lösungen an.

„Jeder dieser Partner bringt sowohl für bestehende als auch für zukünftige Kunden in der DACH-Region einen enormen Mehrwert“, erklärt Mike Arntz, Chief Revenue Officer bei Smartsheet. „In Zusammenarbeit mit unseren lokalen Smartsheet-Teams werden sie maßgeschneiderte Lösungen implementieren, Beratungsservice anbieten und eine Reihe von Schulungsprogrammen sowie laufenden Support zur Verfügung stellen, um zu gewährleisten, dass Smartsheet-Kunden unsere Plattform optimal nutzen.“

„Wir sind der festen Überzeugung, dass die Art der Zusammenarbeit bei Projekten entscheidend zum Geschäftserfolg beiträgt“, sagt Tobias Lauer, Consultant Lead bei Nanga Systems. „Smartsheet bietet mit seiner Ressourcenmanagement-Lösung „10,000ft“ eine flexible Plattform, um schnell und kostengünstig Lösungen für unsere Kunden zu implementieren.“

„Aus unserer täglichen Arbeit wissen wir, dass Unternehmen dynamischen Veränderungen unterliegen und Lösungen für diese Herausforderungen extrem hohe Anforderungen an die Tools stellen“, kommentiert Martin Schmidt, General Manager bei Eportis. „Unsere Kunden brauchen eine Plattform, die für viele Anwendungen geeignet und für die tägliche Praxis nutzbar ist – und Smartsheet ist die Antwort.“

„Projektarbeit basiert nicht auf künstlicher Intelligenz, Projektarbeit ist ein emotionales Commitment“, so Oliver Bajunovic, geschäftsführender Gesellschafter der ITKOMM. „Mit Smartsheet erspüren wir Projekte. Unsere Kunden können in einer Zeit, in der sich die Arbeitsmethoden ständig ändern, eine uneingeschränkte und pragmatische Kollaboration auf dem neuesten Stand der Technik erreichen – daher schätzen wir die Partnerschaft sehr.“

Das Smartsheet Aligned-Programm baut auf einem Fundament aus Aus- und Weiterbildung auf, das es seinen Partnern ermöglicht, mit kostenlosen Zertifizierungen und einem dedizierten Channel-Support-Team ihre Technik, ihren Vertrieb und ihre Dienstleistungen für ihre Mitarbeiter schnell zu verbessern. Smartsheet rekrutiert kontinuierlich neue Lösungsanbieter, die ein dienstleistungsfokussiertes Business aufbauen und dafür die Smartsheet-Plattform für kollaboratives Projektmanagement nutzen möchten.

Weiterführende Informationen unter [www.smartsheet.com/channel-partners](http://www.smartsheet.com/channel-partners)

## **Über Smartsheet**

Smartsheet ist die Enterprise-Plattform, die Menschen und Technologien zusammenbringt, damit ihre kompletten Unternehmen schneller Fortschritte erzielen und Innovationen fördern können. Damit ermöglicht es Smartsheet seinen 84.000 Kunden und Millionen von Benutzern, mehr zu erreichen. [www.smartsheet.com](http://www.smartsheet.com)

## **Vorausschauende Aussagen**

*Diese Pressemitteilung enthält „zukunftsgerichtete“ Aussagen, die auf den Überzeugungen und Annahmen unseres Managements sowie auf Informationen basieren, die dem Management derzeit zur Verfügung stehen. Zu den zukunftsgerichteten Aussagen gehören unter anderem Aussagen über die Erwartungen von Smartsheet in Bezug auf mögliche oder angenommene Geschäftsstrategien, Channel- und Partnerstrategien, potenzielle Wachstums- und Innovationsmöglichkeiten, neue Produkte und potenzielle Marktchancen. Zukunftsgerichtete Aussagen beziehen sich im Allgemeinen auf zukünftige Ereignisse oder unsere zukünftige finanzielle oder betriebliche Leistung. Zukunftsgerichtete Aussagen umfassen alle Aussagen, die keine historischen Fakten darstellen und durch Begriffe wie „glauben“, „fortsetzen“, „könnten“, „potenziell“, „bleiben“, „werden“, „würden“ oder ähnliche Ausdrücke und die Verneinungen dieser Begriffe identifiziert werden können. Zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten bekannte und unbekannt Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren, die dazu führen können, dass unsere tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Errungenschaften erheblich von zukünftigen Ergebnissen, Leistungen oder*

*Errungenschaften abweichen, die in den zukunftsgerichteten Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. Diese Risiken beinhalten – sind aber nicht beschränkt auf – Risiken und Ungewissheiten im Zusammenhang mit: unserer Fähigkeit, zukünftiges Wachstum zu erzielen und unsere Wachstumsrate aufrechtzuerhalten, unserer Fähigkeit, Talente zu gewinnen und zu halten, unserer Fähigkeit, Kunden (einschließlich öffentlicher Auftraggeber) zu gewinnen und zu halten und den Absatz unserer Kunden zu steigern, unserer Fähigkeit, neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und auf den Markt zu bringen und unsere Plattform zu skalieren, unserer Fähigkeit, die Akzeptanz unserer Plattform durch unser Selbstbedienungsmodell zu steigern, unserer Fähigkeit, unsere Beziehungen zu Vertriebskanälen und strategischen Partnern zu pflegen und auszubauen, dem hart umkämpften und sich schnell entwickelnden Markt, an dem wir beteiligt sind, unserer Fähigkeit, Ziele für potenzielle Akquisitionen zu identifizieren, diese durchzuführen oder deren Vorteile zu realisieren und unseren internationalen Expansionsstrategien. Weitere Informationen zu Risiken, die dazu führen könnten, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den prognostizierten Ergebnissen abweichen, sind in unseren bei der US-Börsenaufsichtsbehörde SEC eingereichten Unterlagen enthalten, einschließlich unseres am 8. Juni 2020 bei der SEC eingereichten Quartalsberichts auf Formular 10-Q für das am 30. April 2020 endende Quartal.*

*Alle in dieser Pressemitteilung enthaltenen vorausschauenden Aussagen basieren auf Annahmen, die wir zu diesem Zeitpunkt für vernünftig halten. Sofern nicht gesetzlich vorgeschrieben, übernehmen wir keine Verpflichtung zur Aktualisierung dieser vorausblickenden Aussagen oder zur Aktualisierung der Gründe, falls die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in den vorausschauenden Aussagen erwarteten Ergebnissen abweichen.*