raidboxes

Partner Webinar

Raidboxes Partner Programm

So holst du alles aus deinen Benefits heraus



Lisa Hunke
Sales



Michael Tarkotta
Sales

raidboxes

Inhaltsverzeichnis

1. Warum Raidboxes? Das sagen unsere Partner:innen
2. Die Benefits unseres Partnerprogramms
3. Zwei attraktive Möglichkeiten: Handover vs. Reseller
4. Die typische Hürden und was Raidboxes dazu sagt
5. Der Prozess von der Dev Box zur Aktivierung
6. Exklusiv für dich: Jahres Endspurt Aktion und Q&A

raidboxes

1. Warum Raidboxes?

Das sagen unsere Partner:innen





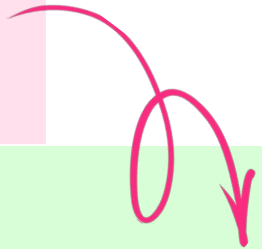
raidboxes

Warum Raidboxes?

Case Study mit Enrico Adam, Geschäftsführer Pixelschieber

Challenges vor der Zusammenarbeit

- Nicht performante Server
- Schlecht erreichbarer & inkompetenter Support



Lösung mit Raidboxes

- Bessere Ladezeiten der Server
- Zeiteinsparung bei Server Bestellung & Einrichtung
- Transparente Tarifstaffel (gute Kalkulationsbasis)
- Nutzerfreundliches Dashboard

raidboxes

Warum Raidboxes?

Enrico Adam, Pixelschieber



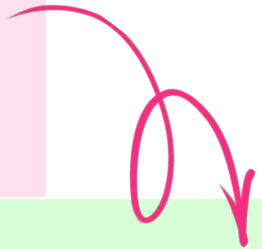
raidboxes

Warum Raidboxes?

Case Study mit Florian Hammer, Inhaber hammer.wien

Challenges vor der Zusammenarbeit

- Unzuverlässige Backups
- Performance Probleme
- Schwer erreichbarer Support



Lösung mit Raidboxes

- Zeitersparnis
- Weniger manuelle, administrative Arbeit
- Mehr Kosteneffizienz
- Intuitives Interface
- Premium Support auf Augenhöhe

raidboxes

Warum Raidboxes?

Florian Hammer, hammer.wien



raidboxes

2. Die Benefits unseres Partnerprogramms

Vom kostenlosen Entwickeln
bis zur Automatisierung

“

Unsere Erwartungen an Raidboxes wurden weit übertroffen!” Hans Mengler, Geschäftsführer, 360 VIER

raidboxes

Deine Benefits – mehr Zeit & echte Marge

Vorab-Kosten eliminieren

😐

Blocker

Hostingkosten während des Website Aufbaus

🤩

Dein Benefit

90 Tage kostenlos in der Dev Box mit allen Managed Features (z. B. Staging)

Zahlungsstart erst bei Livegang der Website

→ 100 % Ersparnis aller Bereitstellungs-kosten & kein Vorleistungsrisiko

raidboxes

Deine Benefits – mehr Zeit & echte Marge

Routinearbeit streichen



Blocker

Zeitfresser durch manuelle Setups und Updates



Dein Benefit

- 1-Klick Installationen und Klonen
- Vorlagenfunktion
- Automatisierte Backups
- Box Transfer per Klick

→ Bis zu 5 Stunden mtl. durch smarte Admin Features sparen (gewonnene Stunden für abrechenbare Projektarbeit)

raidboxes

Deine Benefits – mehr Zeit & echte Marge

Erträge skalieren



Blocker

Hosting wird oft als unbezahlter Mehraufwand an Kunden weitergereicht



Dein Benefit

- Boxtranser & Provisionen von bis zu 4.500 €
- Reseller Rabatte bis zu 60 %
- Maximale Flexibilität für jedes Projekt

→ Bis zu 60 % Rabatt durch Monetarisierungsmodelle (Monatlich planbarer wiederkehrender Umsatz)

raidboxes

3. Zwei Möglichkeiten: Handover vs. Reseller

Raidboxes erfolgreich verkaufen



raidboxes

Option 1: Handover an Kund:in

0 € Risiko, bis zu 4.500 € Provision und minimaler Aufwand

1. **Kein Abrechnungsaufwand:** Raidboxes rechnet mit deinen Kund:innen ab
2. **Admin Zugang** bleibt erhalten: Wartung, Updates etc. können bei dir bleiben
3. Einnahmen: **Einmalige Provision** je Neukunde/in

→ Ideal für Freelancer:innen, die nach Projektabschluss keine monatliche Rechnungsstellung möchten

raidboxes

Option 2: Als Reseller positionieren

Bis zu 60 % Rabatt, maximale Marge & volle Kontrolle

1. **Hohe Marge:** Abrechnung mit freier Preisgestaltung
2. **Maximale Kundenbindung:** du als einziger Vertragspartner als Schnittstelle
3. **Perfekt für Wartungsverträge:** Kombiniere Hosting mit Wartung und Support zu monatlich wiederkehrenden Retainern

→ Ideal für Agenturen mit laufenden Serviceverträgen, die planbare monatliche Umsätze (MRR) aufbauen möchten

raidboxes

Gegenüberstellung

am Beispiel eines Starter Vertrags

Handover

Provisions-Auszahlung für die 1. Box je Kund:in

- Ab 1 Kund:in: 3x monatlicher Preis: 72 €
- Ab 15 Kund:in: 4x monatlicher Preis: 96 €
- Ab 25 Kund:in: 5x monatlicher Preis: 120 €

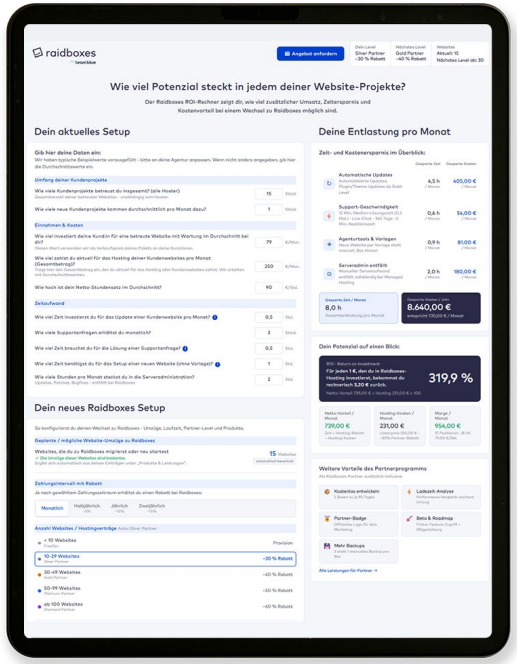
Reseller

Wiederkehrender Rabatt & Marge

- Ab 10 Websites: 66 € Rabatt
- Ab 30 Websites: 88 € Rabatt
- Ab 50 Websites: Auf Anfrage

Gegenüberstellung

am Beispiel eines Starter Vertrags



Unser ROI-Rechner

raidboxes

4. Typische Hürden

Und wir wir diesen begegnen

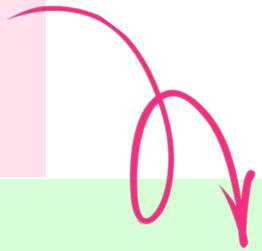
Teilt es gerne im Chat



raidboxes

Typische Hürde 1: Zu teuer

“24 € im Monat? Mein Kunde zahlt aktuell 5 € beim Massenhost, den Preisunterschied kriege ich nicht argumentiert.”



Vom Kostenfaktor zum Umsatztreiber

- Total Cost of Ownership (SSL Zertifikate, automatische Backups, Staging, ...)
- Eingeschränkter Support kostet am Ende häufig mehr (deine Zeit = Geld)
- Performance = Conversion

raidboxes

Typische Hürde 2: Eigene Server

“Wir hosten alles selbst auf einem eigenen Root-Server / vServer. Das ist für uns viel günstiger und wir haben die volle Kontrolle.”



Vom Server-Admin zurück zum profitablen Business:

- Versteckter Verwaltungsaufwand: Wie viele Stunden gehen dafür monatlich drauf?
- Opportunitätskosten für verlorene abrechenbare Zeit
- “Bus-Faktor” Risiko durch Kolleg:innen im Urlaub, Karenz oder Kündigung

Typische Hürde 3: Kunde wählt Hoster

“Ich überlasse die Wahl des Hostings meinen Kunden. Ich mische mich da nicht ein, das sollen die selbst buchen.”

Vom Ausführer zur/zum Expertenberater:in

- Bumerang-Effekt: Kund:in wählt günstigsten Tarif, Ärger liegt bei dir
- Expertenstatus zeigen und Kund:innen überzeugen
- Verschenktes Geld bei verpasstem Handover

raidboxes

5. Der Prozess von der Dev Box zur Aktivierung

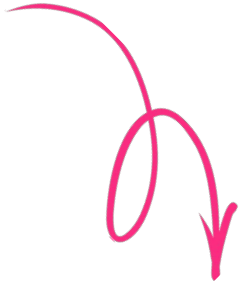
Die typische Kundenprojekt Journey



raidboxes

1. Projekt starten

Du nutzt eine Dev Box für die Entwicklung einer neuen WordPress-Website – ohne laufende Hosting-Kosten



2. Projekt fertigstellen

Wenn du die Website fertig entwickelt, Inhalte eingepflegt und getestet hast, geht’s live.

3. Hosting-Modell wählen

Jetzt wählst du aus zwei Optionen: Kund:in hostet selbst (Handover) oder du trittst als Hosting Reseller auf

raidboxes

4. Go-Live/Launch

Jetzt kannst du die Website mit wenigen Klicks live schalten und auf eine passende Box übertragen (per Handover/als Reseller).

5. Weiterbetrieb

Raidboxes übernimmt Support, Performance, Sicherheit & Backups. Du konzentrierst dich auf auf deine Projekte.

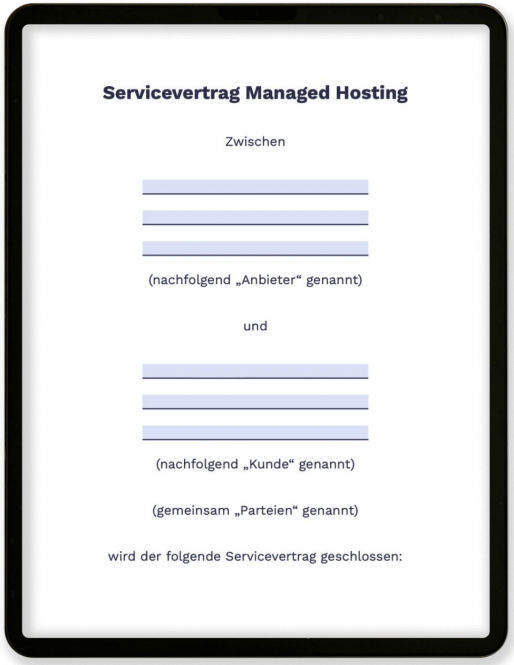
6. Partnerschaft aufbauen

Durch weitere Projekte baust wiederkehrende Hosting-Umsätze auf bzw. realisierst Provisionen.

raidboxes



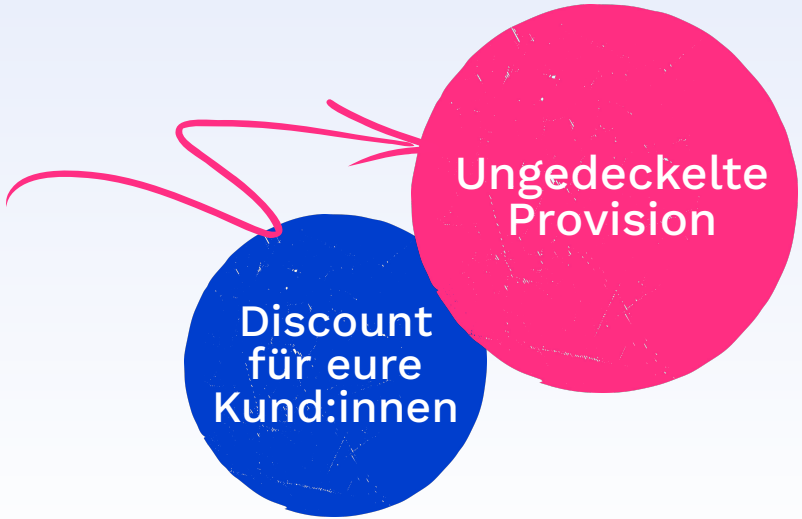
Unser Reseller Guide



Unser Wartungsvertrag

raidboxes

6. Jahres Endspurt Aktion und Q&A



raidboxes

Höchster Rabatt **aller Zeiten!**

Aktionszeitraum: 15.10. bis 31.12.2026

Vorteil für deine Kund:innen:

60 % Rabatt für Mini Tarif (jährl. Zahlung)

Vorteil für dich:

Volle Einmalprovision auf Standardpreis für jeden vermittelten Mini Tarif

Dev Box (oder Migration) → Boxtransfer an Kund:in → Aktivierung durch Kund:in → Auszahlung

Wir sind für dich da!

Du hast Fragen zum Partnerprogramm?

Wir antworten **live**!



So erreichst du uns im Anschluss:

Persönliche Beratung
Buche einen Termin

Sales Team
+49 251 97593519

Schreibe uns per E-Mail
sales@raidboxes.io

raidboxes