



PARTNERPROGRAMM

# Bauen Sie Ihr Geschäft auf Europas Energie-Intelligence- Plattform auf

---

Der Markt für Energiemanagement wächst rasant. FLOWBOX sucht Partner, die Teil dieser Entwicklung sein möchten.

Das einzige tschechische EMOS in Gartner

Solar Impulse zertifiziert

Vertrauen von Eaton, Volvo, Assa Abloy und weiteren

# Warum FLOWBOX-Partner werden?

Der Energiemanagement-Markt befindet sich in einem grundlegenden Wandel. Steigende Energiekosten, volatile Tarife und zunehmender regulatorischer Druck sind längst nicht mehr nur operative Themen — sie sind zu einer strategischen Priorität auf Führungsebene geworden.

„Unternehmen ohne Energy Management and Optimization Systems (EMOS) könnten bis 2029 mit bis zu 30 % höheren Energiekosten konfrontiert sein.“

— Gartner Research, 2025

FLOWBOX bietet genau diese Lösung — und wir suchen Partner, die Teil unseres Wachstums in ganz Europa sein möchten. Die Chancen waren noch nie so groß für Partner, die die richtige Lösung anbieten können.



## ÜBER UNS

### Wer ist FLOWBOX?

FLOWBOX ist ein Technologieunternehmen, das sich auf Energiemanagement spezialisiert hat. Unsere EMOS-Plattform ermöglicht es Organisationen, ihren Verbrauch von Strom, Wärme, Wasser und weiteren Medien in Echtzeit zu überwachen, zu steuern und optimieren. Dies geschieht standortübergreifend und datenbasiert mit messbaren Einsparungen. Unsere Lösungen werden europaweit in Industrie, Gewerbeimmobilien, Energie und Einzelhandel eingesetzt.



#### Gartner Market Guide für EMOS

FLOWBOX wird regelmäßig neben Siemens, Honeywell und Schneider Electric gelistet.

**Gartner**

ENTERPRISE-NIVEAU



#### Gartner Hype Cycle 2025

EMOS als Technologie mit hohem Nutzen bewertet; FLOWBOX unter den empfohlenen Anbietern

**Gartner**

HOHER NUTZEN



#### Solar Impulse Zertifizierung

1000 Solutions - Label für nachhaltige Lösungen mit messbarem wirtschaftlichem Mehrwert.

WIRTSCHAFTLICH & NACHHALTIG

# Vier Wege zum Wachstum mit FLOWBOX

Wählen Sie das Modell, das zu Ihrem Geschäftsmodell passt. Jede Stufe ist auf ein anderes Profil ausgerichtet – und bietet Entwicklungspotenzial für den Aufstieg in die nächste Partnerstufe.

## 1 Ambassador

*Für alle, die die richtigen Kontakte haben und daraus echten Mehrwert schaffen.*

- Geschäftsmöglichkeiten identifizieren & Türen öffnen
- Provision pro abgeschlossenem Deal
- Keine Lieferverantwortung

## 2 Reseller

*Für diejenigen, die aktiv verkaufen und ihr eigenes Geschäft aufbauen möchten.*

- Gesamtverantwortung für den Verkaufsprozess
- Eigene Marge & Kundenbeziehungen
- Vergünstigte Lizenzpakete im Portfolio

## 3 Integrator

*Für Unternehmen mit OT- und IT-Kompetenzen.*

- Aufbau und Implementierung von FLOWBOX-Lösungen
- Integration von BMS, SCADA, ERP
- Kontinuierliche Projektpipeline

## 4 Strategic Partner

*Für Unternehmen, die FLOWBOX EMOS vollständig in ihr Portfolio integrieren möchten.*

- End-to-End: Vertrieb + Umsetzung
- White-Label- und Exklusivitätsoptionen
- Beste kommerzielle Konditionen



# Ambassador Empfehlungspartner

*Für diejenigen, die über die richtigen Kontakte verfügen und daraus nachhaltigen Wert schaffen möchten.*

Sie kennen die richtigen Ansprechpartner. Sie wissen, wo Unternehmen vor Energieherausforderungen stehen und wo Raum für neue Lösungen ist. Die Ambassador-Stufe richtet sich an diejenigen, die diese Chancen nutzen möchten, ohne Verhandlungen zu führen, Verträge zu unterzeichnen oder in die Umsetzung eingebunden zu sein. Ihre Rolle ist es, Türen zu öffnen. Sie stellen den Kontakt her — FLOWBOX übernimmt den Rest.

## GEEIGNET FÜR

Unternehmensberater, unabhängige Berater und Experten mit Zugang zu Entscheidungsträgern in Industrie, Energie, Facility Management oder Immobilien.

## WAS WIR ERWARTEN

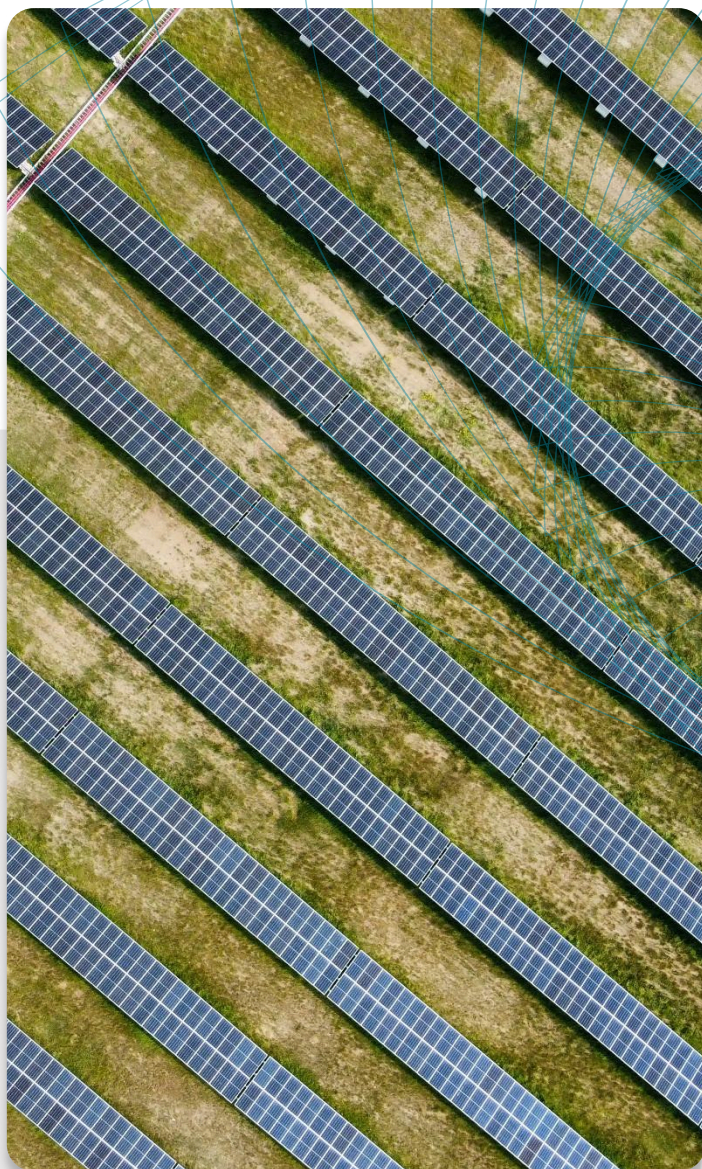
- ✓ Nachweisbares Netzwerk in relevanten Branchen
- ✓ Fähigkeit zur Erkennung von Geschäftsmöglichkeiten
- ✓ Grundverständnis des FLOWBOX-Wertversprechens
- ✓ Kompetenz, Kontakte zu knüpfen und Erstgespräche professionell zu begleiten.

## WAS SIE ERHALTEN

- ✓ Provision für jeden erfolgreichen Abschluss aus Ihrer Empfehlung
- ✓ Ohne zusätzlichen Vertriebs- oder Lieferaufwand umsetzbar.
- ✓ Einfaches, transparentes Kooperationsmodell ohne Exklusivität

## IHRE AUFGABEN

- ✓ Chancen identifizieren und FLOWBOX mit potenziellen Kunden vernetzen
- ✓ Erstkontakte und Einführungsgespräche ermöglichen
- ✓ Zusammenarbeit mit dem FLOWBOX-Vertriebsteam ohne operative Verhandlungs- oder Umsetzungsverantwortung.



# Reseller Vertriebspartner

*Für Unternehmen, die aktiv verkaufen, Kundenbeziehungen aufbauen und ihr eigenes Geschäft auf FLOWBOX aufbauen möchten.*

Sie verfügen über eine etablierte Vertriebsorganisation und Wachstumsambitionen. Als Reseller übernehmen Sie die volle Verantwortung für die kommerzielle Seite — von Verhandlungen über Vertragsabschlüsse bis hin zur Kundenbetreuung — während FLOWBOX oder zertifizierte Integratoren die technische Umsetzung übernehmen. Sie bringen die Kunden. Sie bestimmen Ihre Marge. Sie bauen die Beziehung auf.

## GEEIGNET FÜR

Energieberater, ESCOs, IoT- und Digitalisierungsanbieter sowie Unternehmen mit starker Marktposition in Industrie und Gebäudesektor.

## WAS WIR ERWARTEN

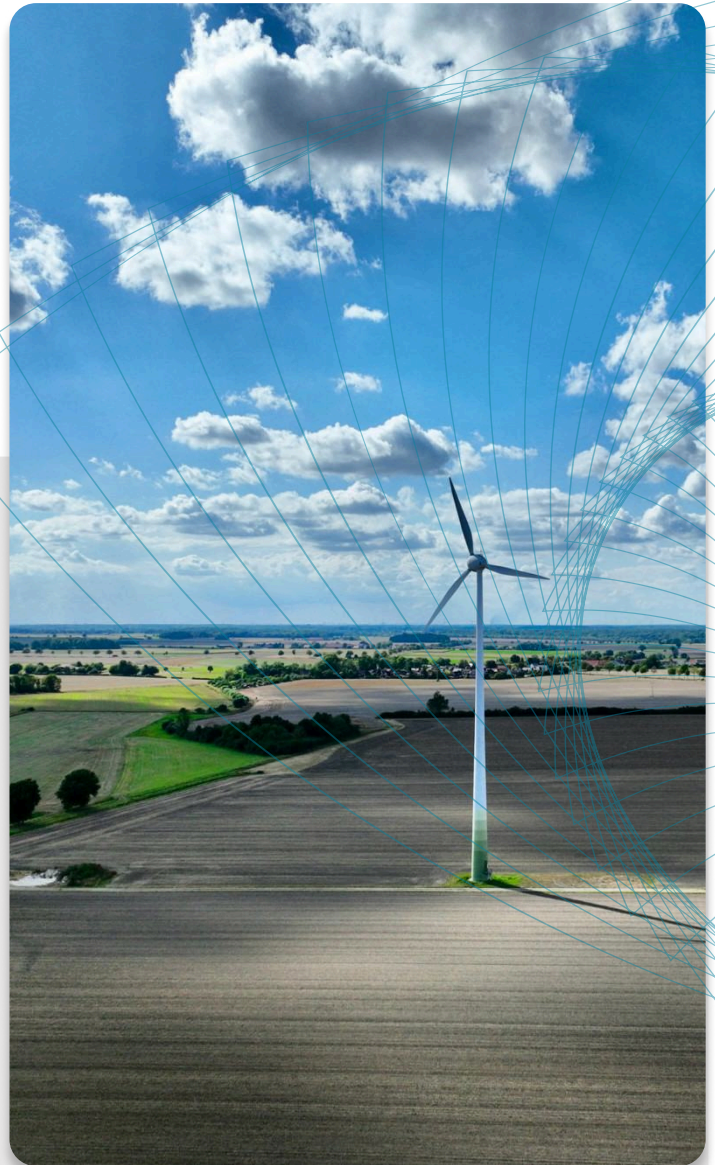
- ✓ Etablierte Vertriebsorganisation mit klaren Rollen und Prozessen
- ✓ Nachweisbare Fähigkeit, Vertriebsprozesse end-to-end zu führen
- ✓ Aktives Opportunity- und Account-Management
- ✓ Fähigkeit zur Koordination mit FLOWBOX und Integratoren

## WAS SIE ERHALTEN

- ✓ Eigene Marge auf Basis der FLOWBOX-Preisliste
- ✓ Vergünstigte Lizenzpakete für Ihr Kundenportfolio
- ✓ Co-Branding sowie regionale/branchenspezifische Exklusivität (bei klarem Businessplan)

## IHRE AUFGABEN

- ✓ Gesamtverantwortung für den Verkaufsprozess
- ✓ Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- ✓ Koordination der technischen Umsetzung
- ✓ Angebot ergänzender Dienstleistungen



# Integrator Implementierungspartner

*Für Unternehmen mit starken OT- und IT-Kompetenzen, die FLOWBOX-Lösungen implementieren und betreiben möchten.*

Sie verfügen über das technische Know-how für Infrastruktur, Software-Deployment und Systemintegration.

Als Integrator sind Sie der zuverlässige technische Umsetzungspartner für FLOWBOX-Projekte in ganz Europa.

Sie übernehmen die Umsetzung — FLOWBOX und Reseller verantworten den Vertrieb.

## GEEIGNET FÜR

Elektro- und Ingenieurunternehmen, IT/OT-Systemintegratoren sowie BMS-, PLC- und SCADA-Spezialisten.

## WAS WIR ERWARTEN

- ✓ Technische Expertise in Elektrotechnik und/oder IT
- ✓ Erfahrung mit Software-Deployment (On-Premise, Cloud oder Hybrid)
- ✓ Kenntnisse in Energiesystemen und Systemintegration
- ✓ Bereitschaft zur FLOWBOX-Zertifizierung

## WAS SIE ERHALTEN

- ✓ Kontinuierliche Projektpipeline
- ✓ Technischer Support und klarer Subunternehmerrahmen



## IHRE AUFGABEN

- ✓ Aufbau von Messinfrastruktur und Implementierung der Plattform
- ✓ Integration in bestehende Systeme (BMS, SCADA, ERP)
- ✓ Projektumsetzung, Support (L1/L2) und Wartung

# Strategic Partner

## Strategischer Partner

*Für Unternehmen, die als vollständig unabhängiger kommerzieller und technischer FLOWBOX-Partner agieren möchten.*

Sie verfügen sowohl über eine Vertriebsorganisation als auch über technische Umsetzungskompetenz.

Diese Rolle kombiniert Reseller und Integrator — mit maximaler Autonomie.

Sie verantworten die Kundenbeziehung.

Sie steuern die Umsetzung.

Sie treiben das Wachstum voran.

### GEEIGNET FÜR

ESCOs, EPC-Unternehmen, Energieingenieure und Versorger.

### WAS WIR ERWARTEN

- ✓ Vollständige Vertriebs- und Delivery-Struktur
- ✓ Nachweisbare Erfolge in Vertrieb und Umsetzung
- ✓ Relevante Zertifizierungen
- ✓ Commitment zu Umsatz- und Wachstumszielen

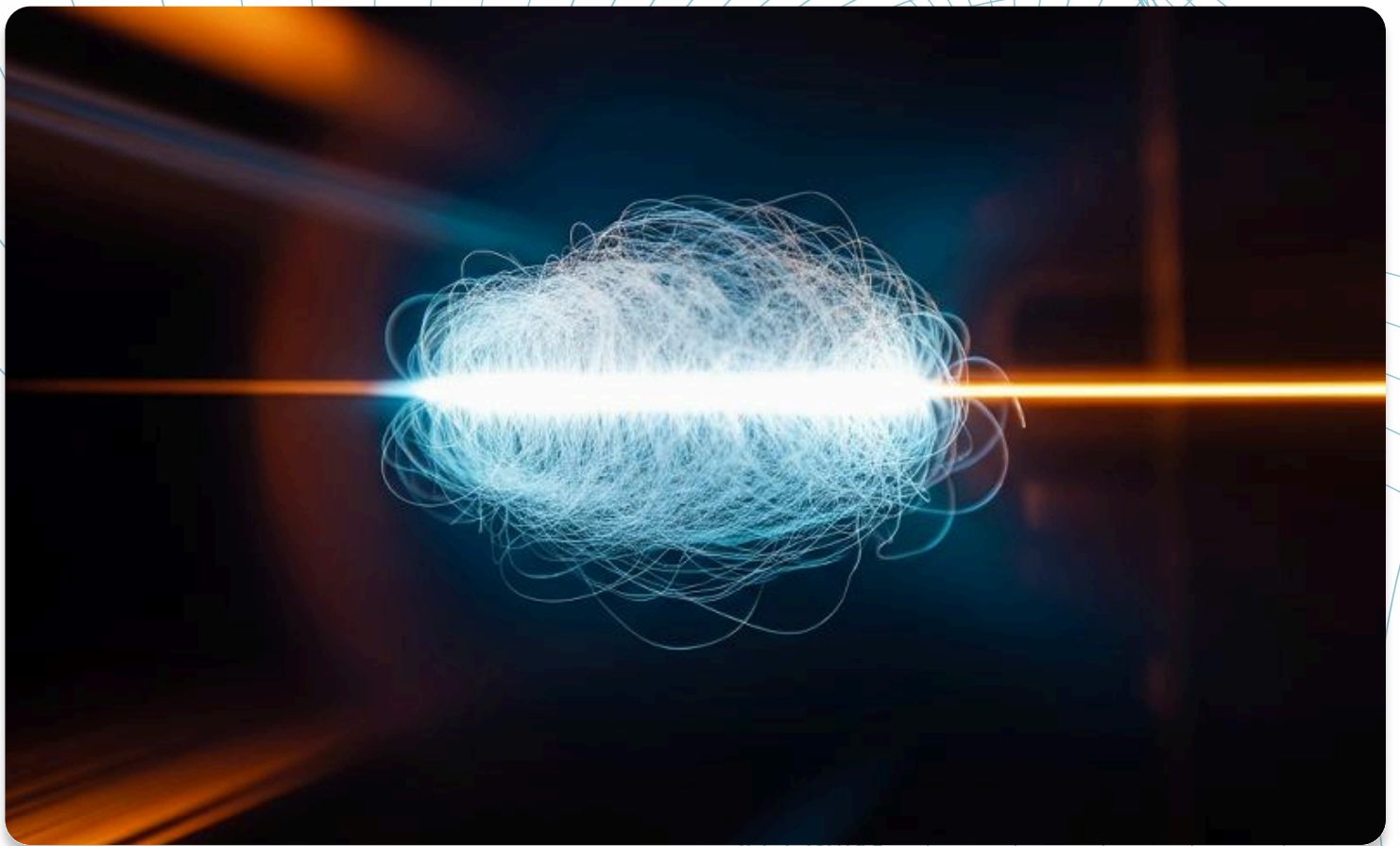
### WAS SIE ERHALTEN

- ✓ Beste kommerzielle Konditionen im Partnerprogramm
- ✓ White-Label-Option und maximale Margen
- ✓ Leistungsbasierte Exklusivität
- ✓ Dedizierter Partner-Support

### IHRE AUFGABEN

- ✓ Steuerung der gesamten Customer Journey
- ✓ Eigenständige Umsetzung und Betrieb der Lösung
- ✓ Strategische Marktvertretung von FLOWBOX

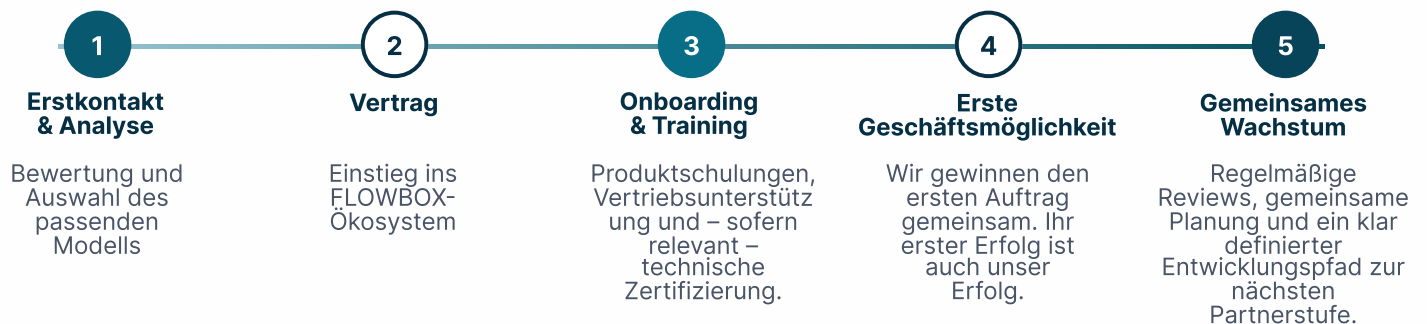




## PARTNER JOURNEY

# Vom ersten Kontakt zur langfristigen Partnerschaft

Wir schließen nicht nur Vereinbarungen – wir bauen langfristige Partnerschaften auf. Und wir wählen bewusst aus, mit wem wir zusammenarbeiten. Nicht, weil wir Wachstum begrenzen wollen, sondern weil wir überzeugt sind, dass echte Partnerschaft auf beidseitigem Engagement basiert. Wenn wir eine Vereinbarung treffen, dann mit langfristigem Anspruch. Sie werden bei uns niemals nur ein Name auf einer Liste sein.



### UNSER VERSPRECHEN AN SIE

Wenn wir eine Vereinbarung treffen, dann langfristig. Sie werden bei uns niemals nur ein Name auf einer Liste sein. Echte Partnerschaft bedeutet echtes Engagement auf beiden Seiten.



Dediziertes Partnerteam



Gemeinsame Geschäftsplanung



Klarer Entwicklungspfad

# FLOWBOX Partnerprogramm

## Übersicht Leistungen & Vorteile

Bereich	Ambassador	Reseller	Integrator	Strategic Partner
<b>1. Vertriebliche Unterstützung</b>				
Dedizierter Account Manager		✓		✓
Pre-Sales-Unterstützung		✓		
Dedizierte Pre-Sales-Unterstützung				✓
Lead-Weitergabe				✓
Provision für Lead-Empfehlungen	✓			
Verkaufsaufschlag		✓		✓
Deal-Registrierung	✓	✓		✓
Preis- und Angebotswerkzeuge		✓		✓
Direkter Vertragsabschluss mit dem Kunden		✓		✓
Exklusivität				✓
White Labeling		✓		✓
<b>2. Marketing- &amp; Branding-Unterstützung</b>				
Partnereintrag auf der Flowbox-Website		✓	✓	✓
Allgemeine Marketingmaterialien	✓	✓		✓
Zugang zu Partner-Marketing-Toolboxen		✓		✓
Dedizierter Marketing-Ansprechpartner				✓
Gemeinsame Veranstaltungen / Webinare		✓		✓
Teilnahme an Fallstudien		✓		✓
Co-Branding		✓		✓
Zugang zu Schulungen		✓	✓	✓
<b>3. Technisches &amp; Produkt-Enablement</b>				
Produktübersichts-Schulung	✓	✓	✓	✓
Technische Produktschulung		✓	✓	✓
Dokumentation & Wissensdatenbank		✓	✓	✓
Demo-Umgebung		✓		✓
Priorisierter technischer Support		✓	✓	✓
<b>4. Liefer- &amp; Support-Enablement</b>				
Berechtigung zur Lieferung des Flowbox-Systems			✓	✓
Berechtigung zur Bereitstellung von L1/L2-Support				✓
Zugang zum Flowbox L3/L4-Support		✓	✓	✓
Bereitstellungs- & Konfigurationswerkzeuge			✓	✓
Onboarding- & Implementierungs-Playbooks			✓	✓
<b>5. Account-Management &amp; Wachstum</b>				
Upsell- / Cross-Sell-Rechte		✓		✓
Verantwortung für Kundenerfolg		✓	✓	✓
Gemeinsame Account-Planung		✓		✓
Feedback zur Produkt-Roadmap		✓		✓
<b>6. Governance &amp; strategische Unterstützung</b>				
Dedizierter Partner Manager		✓	✓	✓
Gemeinsame Geschäftsplanung (QBRs)		✓		✓
Strategische Produktentwicklung				✓
Internationale Zusammenarbeit				✓



# Bereit, mit FLOWBOX zu wachsen?

Sie werden bei uns nie nur ein Name auf einer Liste sein. Alles beginnt mit  
einem ersten Gespräch.

**Jetzt Erstgespräch vereinbaren**

[partners@flowbox.com](mailto:partners@flowbox.com) · [www.flowbox.com](http://www.flowbox.com)