

AGENTURPLATTFORM

Kundenplattformen als neues Geschäftsfeld.

BIS ZU 26.000 EUR DECKUNGSBEITRAG

im ersten Kundenjahr im Hybrid-Paket, bei voller Anrechnung des Partnerzugangs auf einen Kundencluster.
Jeder weitere Cluster rechnet sich noch besser.

Ein Kubernetes- und GitOps-Bausatz für Entwicklungsagenturen, die robuste Kundenplattformen verkaufen wollen, ohne zuerst ein eigenes Plattformteam aufzubauen.

Sie verkaufen nicht Kubernetes. Sie verkaufen Lieferfähigkeit.

Für Anwendungen, die mehr als klassisches Hosting brauchen: getrennte Umgebungen, nachvollziehbare Releases, Backups, Monitoring und eine Grundlage für Preview- und Branch-Deployments.

Der Cluster muss nicht separat verkauft werden. Er schafft die Grundlage, dass strategische Kunden langfristig mit Ihrer Agentur weiterentwickeln.

PASST BESONDERS FÜR

- Produktteams mit mehreren Anwendungen
fortlaufende Entwicklung, getrennte Umgebungen und verlässliche Releases.
- SaaS, Kundenportale und Release-intensive Projekte
Abnahme und Branch-Deployments sollen ohne Infrastruktur-Improvisation funktionieren.
- Strategische Bestandskunden
die Agentur will Betrieb als eigenes, wiederkehrendes Produkt führen.

BEISPIELPAKETE FÜR IHRE ENDKUNDEN

Ihre Agentur verkauft und betreibt diese Pakete. Die Preise sind eine plausible Endkunden-Positionierung.

STANDARD

Alles auf dem Cluster

Beispielpreis: 6.900 EUR Setup
2.690 EUR / Monat

HYBRID

Compute im Cluster,
Daten separat

Beispielpreis: 9.900 EUR Setup
3.490 EUR / Monat

ENTERPRISE

Cluster und Integration in
bestehende Infrastruktur

Beispielpreis: ab 17.900 EUR Setup
ab 4.990 EUR / Monat

WAS SIE BEKOMMEN

Ein wiederholbares Angebot. Keine versteckte Abhängigkeit.

IHRE AGENTUR

- Kundenanforderung und Architekturentscheidung
- Anwendungen per GitOps liefern
- First und Second Level im Kundenbetrieb
- Kundenkommunikation und Freigaben

PLATTFORM-PARTNERZUGANG

- Terraform, Bootstrap und Referenzarchitektur
- Repositories, Runbooks und geprüfte Updates
- GitOps-KI für allgemeine Fragen und PR-Entwürfe
- Angebots-, Kalkulations- und Vertriebsbausteine

BEISPIEL: IHR ERSTES ENDKUNDENJAHR

POSITION	STANDARD	HYBRID
Ihr Umsatz mit den Kundenangeboten auf Seite 1 / 12 Monate	39.180 EUR	51.780 EUR
Provider-Infrastruktur, direkt bei Hetzner / 12 Monate (AWS/EKS ohne Traffic: 10.200-12.000 EUR GCP/GKE: 7.800-9.000 EUR / Jahr)	-4.200 EUR	-4.800 EUR
Kundencluster-Aktivierung: Produktionsfreischaltung, einmalig	-990 EUR	-1.990 EUR
Kundencluster-Lizenz: konkrete KI + Third Level / 12 Monate	-4.680 EUR	-8.280 EUR
Zwischensumme: Deckungsbeitrag vor Personal, Kundencluster Jahr 1	29.310 EUR	36.710 EUR

AB DEM ZWEITEN KUNDENJAHR / OHNE SETUP

Standard: 23.400 EUR Deckungsbeitrag | Hybrid: 28.800 EUR Deckungsbeitrag

Plattform-Partnerzugang: 890 EUR / Monat pro Agentur

12 Monate Laufzeit, danach monatlich kündbar. Ein Geschäftsfeld baut man nicht in einem Quartal.

Cluster-Lizenzen sind Zusatzmodule und einzeln kündbar: Code-Stand bleibt; Updates, konkrete KI und Third Level enden.

Mit Kündigung des Partnerzugangs enden automatisch alle Cluster-Lizenzen.

Deckungsbeitrag bei voller Anrechnung auf den ersten Kundencluster: Standard 18.630 EUR | Hybrid 26.030 EUR.

BEGLEITUNG DES ERSTEN KUNDENCLUSTERS

Technisch-operativ | 3 Monate | 3 x 2.900 EUR

GESCHÄFTSFELD-SPARRING FÜR AGENTURLEITUNG

Strategisch-kommerziell | 3 Monate | 3 x 3.900 EUR

Keine Theorie zum Einstieg.

Deploy, Backup-Restore und ein Incident werden im ersten Kundenprojekt gemeinsam durchgespielt.

Nächster Schritt

30-45 Minuten Erstgespräch: Kundenportfolio, erster Cluster oder neues Geschäftsfeld gemeinsam einordnen.