

Maschinenbau und PLM — Partnerpaket

Provisionstabelle, Verkaufsansätze und Plan für die ersten beiden Kunden für ERP-Händler, Systemintegratoren und Engineering-Berater

Inhaber · Geschäftsführung · Channel-Management · Senior-ERP-Berater · 2026-09-15

17 Anbieter · 52 Tools · 8 Kanalfamilien/44 Adapter · 200+ Module

84

Geschäftsobjekte

11

fertige
Entscheidungsbildschirme

7

spezialisierte KI-Agenten

100 %

des
Dienstleistungsumsatzes
beim Partner

Sätze: sales/partner-program.md v2.0 · Produktzahlen: Demo-Mandant makina, 15.9.2026

Beim Maschinenhersteller liegen Buchhaltung und Bestand in einem ERP; Revisionsentscheidungen, die CE-Technische Dokumentation, Teile aus einer einzigen Quelle und Ersatzteile für die Maschine im Feld laufen dagegen meist über Tabellen, E-Mail und Telefon. **361 PLM** bündelt diese Ebene auf einer Plattform, ohne dass der Kunde seine bestehenden Datensätze ersetzen muss; für den Partner entsteht eine wiederholbare vertikale Lösung mit Dienstleistungsumsatz. Die Produktzahlen in diesem Paket wurden live im Demo-Mandanten makina gemessen; die Sätze stammen aus dem 361-Partnerprogramm v2.0.

INHALT

1. TEIL 1 — GESCHÄFTSMODELL
2. 1.1 Warum Maschinenbau
3. 1.2 Provisionstabelle
4. 1.3 Vorher / nachher — aus Sicht des Partners
5. 1.4 Erlösgerüst — mit Ihren eigenen Zahlen
6. 1.5 Partnertyp und Stufe
7. TEIL 2 — VERKAUFSANSÄTZE
8. 2.1 Maschinenverordnung (EU) 2023/1230
9. 2.2 Änderung, Stückliste und Kosten
10. 2.3 3D-CAD im Browser und Service
11. 2.4 Künstliche Intelligenz: was verkauft wird, was nicht versprochen wird
12. TEIL 3 — IM FELD
13. 3.1 Diagnosefragen
14. 3.2 Einwände
15. 3.3 Plan für die ersten beiden Kunden
16. 3.4 Grenzen

TEIL 1 — GESCHÄFTSMODELL

1.1 Warum Maschinenbau



Installierte Basis

Bei den Herstellern in Ihrem Portfolio ist ein Erfassungssystem bereits im Einsatz; eine Engineering- und Konformitätsebene wird an bestehende Kunden verkauft, ohne neue zu suchen.



Sichtbare Lücke

Versand mit unvollständiger Technischer Dokumentation, nicht abgeschlossene Änderungen, kritischer Verschleiß ohne Bestellung: Probleme, die der Kunde heute hat und die das Cockpit zählt.



Termingebundener Bedarf

Die Maschinenverordnung (EU) 2023/1230 gilt ab dem 20. Januar 2027 unmittelbar; für exportierende Hersteller steht der Vorbereitungstermin fest.



Übertragbarkeit

Die bei einem Hersteller eingerichtete Vorlage für die Technische Dokumentation, der Änderungsablauf und der Serviceaufbau lassen sich auf einen zweiten Hersteller derselben Branche übertragen.

1.2 Provisionstabelle

Den Satz bestimmt der **Partnertyp**; die Stufe bestimmt Berechtigung und Priorität und ändert den Satz nicht. Der Satz wird mit Vertragsunterzeichnung festgeschrieben.

Erlösposition	Vermittler	Vertriebspartner	Implementierungspartner	Lösungsentwickler
Erstverkauf (361-Lizenz)	20 %	30 %	40 %	50 %
Verlängerung (361-Lizenz)	10 % — nur erste Verlängerung	25 %	30 %	35 %
Ihr eigener Dienstleistungsumsatz	Übernimmt 361	100 %	100 %	100 %
Abonnement Ihrer eigenen Lösung	—	—	—	70 %

Quelle

Diese Tabelle ist identisch mit dem 361-Partnerprogramm v2.0 (30.7.2026) und wird beim Erzeugen des Dokuments automatisch mit der Quelldatei abgeglichen. Die Tabelle wurde noch nicht mit einem Channel-Verkauf erprobt; sie wird nach den ersten Gesprächen überprüft.

1.3 Vorher / nachher — aus Sicht des Partners

VORHER

- Beim Kunden nur ERP-Wartungs- und Supportumsatz
- Engineering- und CE-Arbeit in der Tabelle des Kunden, außerhalb Ihrer Sicht
- Jedes Projekt von Grund auf konzipiert, nicht übertragbare Beratung
- Allgemeiner Bildschirm für die Demo, keine Antwort auf die Frage des Kunden

NACHHER MIT 361

- Lizenzanteil + 100 % des Dienstleistungsumsatzes + Verlängerungsanteil
- Ebene Änderung, Technische Dokumentation und Service auf der Plattform, die Sie implementieren
- Die bei einem Hersteller eingerichtete Vorlage wird auf den zweiten übertragen
- Cockpit-Zähler und Agentendialog werden mit den eigenen Daten des Kunden gezeigt

1.4 Erlösgerüst — mit Ihren eigenen Zahlen

In diesem Paket nennen wir keine Umsatzprognose. Das Gerüst unten zeigt, welche Position aus welcher Eingangsgröße berechnet wird.

Position	Eingangsgröße	Berechnung
Anteil Erstverkauf	361-Lizenzbetrag des Kunden im ersten Jahr · Ihr Partnertyp	Lizenzbetrag × Satz des Typs

Position	Eingangsgröße	Berechnung
Anteil Verlängerung	Verlängerter Lizenzbetrag · Ihr Partnertyp	Verlängerungsbetrag × Satz des Typs
Dienstleistungsumsatz	Personentage für die Moduleinrichtung im Angebot · Ihr Tagessatz	Personentage × Satz (100 % bei Ihnen)
Abonnement der eigenen Lösung	Für Lösungsentwickler: Abonnementbetrag Ihres eigenen Produkts	Abonnement × 70 %

1.5 Partnertyp und Stufe

- ✓ **Vermittler:** stellt den Kunden vor; Vertrieb und Implementierung führt 361 durch.
- ✓ **Vertriebspartner:** führt den Verkauf durch; der Dienstleistungsumsatz verbleibt beim Partner.
- ✓ **Implementierungspartner:** führt Verkauf und Anpassung durch.
- ✓ **Lösungsentwickler:** baut auf 361 eine eigene vertikale Lösung auf und verkauft deren Abonnement.
- ✓ Die Stufe (Partner → Autorisierter Partner → Lösungspartner) schaltet Berechtigungen nach Zertifizierung und Tiefe frei; Einzelheiten stehen im Programm selbst.

TEIL 2 — VERKAUFSANSÄTZE

2.1 Maschinenverordnung (EU) 2023/1230



Vollständigkeit der Technischen Dokumentation

Pflichtdokumente und Aufbewahrungsfrist stehen im Datensatz; Dokumentationen mit fehlenden Positionen werden im Cockpit gezählt (Demo: in 10 von 10 Dokumentationen fehlt eine Position).



ISO 12100 und EN ISO 13849-1

Anfangs- und Restrisiko sind abgeleitete Felder; der erforderliche Performance Level wird aus dem Risikographen in Anhang A berechnet.



Morgenprüfungen

Versandbereite Maschinen ohne Dokumentation und abgelaufene Konformitätsdatensätze werden jeden Morgen geprüft und gemeldet.



Beratungschance

Beratung zur Erstellung der Technischen Dokumentation und zur Risikobeurteilung ist Ihr Dienstleistungsumsatz; 361 ersetzt nicht die notifizierte Stelle.

2.2 Änderung, Stückliste und Kosten

- Die von einem Änderungsauftrag (ECO) betroffenen Stücklisten, Arbeitspläne und Positionen sind eigene Datensätze; bevor der Erledigungszähler voll ist, wird der Auftrag nicht abgeschlossen (Demo: 22 Aufträge, 34 betroffene Positionen).
- Kosten- und Gewichtssumme über die mehrstufige Stückliste; Aktionen für Revisionsvergleich und MES-Rezepterstellung.
- Vergleich von Angebots- und Istkosten im selben Produktdatensatz (Demo: 10 Vergleiche).

2.3 3D-CAD im Browser und Service

- STEP/IGES/BREP-Dateien öffnen sich im Browser mit Open CASCADE; Einkauf, Qualität und Außendienst des Kunden prüfen das Modell ohne CAD-Lizenz.
- Serienmaschine, As-built-Teil, Verschleißverfolgung und Ersatzteilbestellung im selben Datensatz; kritischer Verschleiß legt automatisch einen Bestelltentwurf an.
- Heute gibt es **kein** Add-in, das in SolidWorks/NX/Inventor läuft, und keine Live-Telemetrie von Maschinen im Feld; versprechen Sie dies dem Kunden nicht.

2.4 Künstliche Intelligenz: was verkauft wird, was nicht versprochen wird

Wird verkauft	Wird nicht versprochen
7 spezialisierte Agenten antworten, indem sie den Live-Datensatz lesen (CE-Versandentscheidung, Single-Source-Risiko, Verschleiß, Kostenabweichung)	Die Entscheidung des Agenten ersetzt die Freigabe
10 Automatisierungen; 5 davon haben eine Laufspur, 5 warten auf ein Ereignis	Jede Automatisierung läuft jeden Tag
Lokale Modelloption (Daten verlassen das Haus nicht)	Unbegrenzte und unterbrechungsfreie Nutzung eines Cloud-Modells

TEIL 3 — IM FELD

3.1 Diagnosefragen

#	Frage	Thema, das sie eröffnet
1	Wie viele Minuten brauchen Sie, um festzustellen, welchen offenen Fertigungsauftrag eine freigegebene Änderung betrifft?	Änderungsauftrag und betroffene Position
2	Hat am Versandtag schon einmal ein Dokument in der Technischen Dokumentation gefehlt?	Vollständigkeit der Technischen Dokumentation und Morgenprüfung

#	Frage	Thema, das sie eröffnet
3	Welches Teil hat keine Alternative, und wie lang ist die Beschaffungszeit?	Agent für Lieferrisiko
4	Wie gelangt ein wiederkehrender Ausfall zurück zur Konstruktion?	Qualitäts-Konstruktions-Rückkopplung
5	Um wie viele Punkte weichen Angebots- und Istkosten ab?	Kostenvergleich und Rollup
6	Welches Teil der Maschine im Feld verschleißt, und wurde es bestellt?	Service und Ersatzteile
7	Wie öffnen Einkauf und Qualität das 3D-Modell?	STEP/IGES/BREP im Browser

3.2 Einwände

Einwand	Ehrliche Antwort
„Wir haben ein ERP.“	Wir setzen nicht voraus, dass Sie das ERP ersetzen; wir bündeln die Ebene technische Änderung, Technische Dokumentation und Service auf derselben Plattform.
„Wir wollen im CAD arbeiten.“	Heute gibt es kein CAD-Add-in. Check-out, Check-in und Versionshistorie laufen im Dokumententresor der Plattform; STEP öffnet sich im Browser. Das Add-in steht auf der Roadmap.
„Daten dürfen das Haus nicht verlassen.“	Installation auf Ihrem eigenen Server und eine lokale KI-Modelloption sind möglich.
„Das System soll die CE-Bescheinigung erstellen.“	Das System überwacht die Vollständigkeit und berechnet das Risiko; Unterschrift und Bewertung durch die notifizierte Stelle bleiben bei Ihnen.
„Es gibt kein Budget.“	Pilotprojekt mit einer Stückliste und offenen Änderungen; das Angebot hat vier Positionen (monatliche Lizenz, Aktivierung, Personentage, KI-Verbrauch).

3.3 Plan für die ersten beiden Kunden

1

Auswahl

Zwei exportierende Maschinenhersteller aus dem Portfolio; Diagnosefragen und Eingangsgrößen des Nutzengerüsts werden erhoben.

2

Gemeinsame Demo

Rundgang durch Cockpit, Änderung, Technische Dokumentation, 3D und Agentendialog in der Demo-Umgebung makina.360bir.com; bei den ersten beiden Kunden gemeinsam mit 361.

3

Pilotprojekt

Eine Stückliste und die offenen Änderungen des Kunden; die Zähler werden mit seinen eigenen Daten gemessen.

Angebot mit vier Positionen; die Dienstleistungszeile ist Ihr Umsatz.

3.4 Grenzen

- ☒ Dieses Paket enthält keine Umsatzprognose und kein Kundenergebnis; die Zahlen des Demo-Mandanten zeigen, was das Produkt misst.
- ☒ Die Provisionstabelle wurde noch nicht mit einem Channel-Verkauf erprobt.
- ☒ In-CAD-Add-in, ECAD/CAE/CAM-Integration, IoT-Telemetrie und AR/WebXR sind nicht im Produkt.
- ☒ KI-Agenten hängen vom Anbieterkontingent ab; ein unterbrechungsfreier Dienst wird nicht zugesagt.

NÄCHSTER SCHRITT



Gemeinsames Verkaufsgespräch in der Demo-Umgebung **makina.360bir.com**

Wählen wir gemeinsam zwei Hersteller aus Ihrem Portfolio aus; im selben Gespräch teilen wir die aktuelle Fassung des Programms zur Provisionstabelle und zu Ihrem Partnertyp.

Jetzt starten

17 Anbieter · 52 Tools · 8 Kanalfamilien/44 Adapter · 200+ Module



361.com.tr · info@361.com.tr