
PARTNER PROGRAMM · EINLADUNG

Digitalisierung ist ~~ein Knopfdruck.~~ Digitalisierung ist Übersetzungsarbeit.

Analoge Prozesse in digitale zu übersetzen — darum geht es im Bauwesen. Jede Kommune, jedes Projektteam arbeitet anders, und Tools, die man einfach "drüberstülpt", verpuffen. projectnetworkld ist hochgradig anpassbar — aber es braucht Menschen, die den Schmerz aus Projekten kennen, um das Produkt zum Maßanzug werden zu lassen. Wir suchen Partner, die diese Übersetzung leisten. Wir liefern die Plattform, den Betrieb, den Support. Sie liefern die Branchenkenntnis. Den Umsatz teilen wir.

AN INVITATION

an alle, die aus ihrem Know-how ein Geschäft machen.

Eine Plattform, die ergänzt, was Sie schon tun.

0 2 · DAS MODELL

Digitalisierung im Bau ist kein Schalter, der umgelegt wird — sie ist ein Change-Prozess. Der funktioniert nur, wenn jemand die Branche und ihre Abläufe versteht und weiß, wo's in Projekten wirklich hakt. projectnetworld entwickelt seine Plattform für digitales Bau- und Projektmanagement seit über 25 Jahren. Wir betreiben Produkt, Cloud und Support zentral aus Wien. Ihre Rolle ist es, das Produkt in die Welt Ihrer Kunden zu übersetzen — individuell, für jede Organisation anders.

WAS SIE VON UNS BEKOMMEN

Ein ausgereiftes Produkt, das sich anpassen lässt.

- 01 Eine produktionsreife Plattform für Bau- und Infrastrukturprojektmanagement — hochgradig anpassbar an die Prozesse Ihrer Kunden.
- 02 Eine klare Umsatzbeteiligung auf jede durch Sie vermittelte Lizenz und Dienstleistung — skalierend mit den Projekten, die Sie einbringen.
- 03 Vollständiges Onboarding, Vertriebsunterstützung und technischer Pre-Sales-Support — Sie sind in Kundengesprächen nie allein.
- 04 Verträge, Cloud-Betrieb, Fakturierung und Produktentwicklung zentral aus Wien — kein administrativer Aufwand auf Ihrer Seite.
- 05 Referenzprojekte und Case-Material die Sie vom ersten Tag an in Kundengespräche mitnehmen können.

WAS SIE MITBRINGEN

Branchenkenntnis, aus der ein Maßanzug wird.

- 01 Aktives Geschäft im Bau-, Infrastruktur- oder Stadtentwicklungssektor — nicht erst den Plan, dort einzusteigen.
- 02 Beratungs-, Planungs- oder Projektmanagementleistungen, in die sich unsere Plattform als digitales Rückgrat einfügt.
- 03 Den Blick für Reibungspunkte in Projekten — und die Fähigkeit, analoge Prozesse in digitale zu übersetzen.
- 04 Die Bereitschaft, die Plattform als Teil des eigenen Angebots zu positionieren — nicht als Reseller nebenbei.
- 05 Den unternehmerischen Selbststand, Ihren Anteil an der Aufbauphase zu tragen — wir teilen Risiko und Chancen, wir zahlen keine Fixvergütungen.

DAS ERGBNIS

Eine klare Win-Win-Situation

FÜR SIE

Eine neue, wiederkehrende Umsatzlinie, ergänzend zu den Projekten, die Sie ohnehin liefern — ohne Produktentwicklung, Hosting oder Support bei Ihnen.

FÜR UNS

Marktpräsenz in Regionen und Kundensegmenten, die wir von Wien aus nicht selbst aufbauen könnten — durch Partner, die die Branche verstehen.

Wie die Partnerschaft für Sie funktioniert.

vom ersten Gespräch zur Umsatzbeteiligung — ein klarer Weg, aufgebaut rund um Ihr bestehendes Geschäft.

SCHRITT 01

Kennenlernen

Ein erstes Gespräch

Wir verstehen Ihre Marktposition, Ihren Beratungsschwerpunkt und die Art von Kunden, mit denen Sie arbeiten. Sie sehen die Plattform, das Geschäftsmodell und wie flexibel sie sich anpassen lässt.

SCHRITT 02

Erstes gemeinsames Projekt

Umsatz ab Projekt eins

Sie bringen die Plattform in ein konkretes Kundenprojekt ein. Wir unterstützen bei Positionierung, Angebot und Onboarding. Ihr Beraterhonorar und die Umsatzbeteiligung an der Plattform fließen ab dem ersten Projekt.

SCHRITT 03

Skalierung in Ihrem Tempo

Recurring revenues

Sobald das Modell passt, binden Sie die Plattform in weitere Projekte ein — in Ihrem eigenen Tempo. Keine Exklusivitätsfallen, keine aufgezwungenen Ziele. Die Plattform wird zu einem festen Bestandteil Ihres Angebots.

03 · WEN WIR SUCHEN

Vier Arten von Partnern — eine gemeinsame Logik.

P.01 Planungs- und Ingenieurbüros

Tätig in Infrastruktur und Stadtentwicklung, mit etablierter Position in Projekt- und Vergabeprozessen — und einem Gespür dafür, wo Projekte auseinanderlaufen.

P.02 Projektmanagement & Bauconsulting

Unternehmen, die für Projektgovernance verantwortlich sind und eine belastbare digitale Plattform in ihr Angebot integrieren wollen, statt sie extern einzukaufen.

P.03 Digitalisierungs- spezialisten

Berater mit Fokus auf digitale Transformation im Bauwesen — die wissen, dass Standardtools ohne Übersetzungsarbeit nicht greifen.

P.04 Senior-Experten mit Reputation

Etablierte Organisations- und Change-Berater mit Erfahrung in IT-Einführungen, einem substanziellen Netzwerk und dem Blick für das, wo es wirklich hakt.

projectnetwork wird Teil Ihres Geschäfts - eine *etablierte Plattform, wiederkehrende Umsätze*. In jedem Projekt.

+

eine neue wiederkehrende Umsätze ergänzend zu Ihrem bestehenden Geschäft

1

anpassbare Plattform, die Sie in jedes Kundenprojekt als Maßanzug einbringen können

0

Aufwand für Entwicklung, Hosting oder Support bei Ihnen — das übernehmen wir

25+

ihre Produktreife und Branchenerfahrung hinter dem, was Sie Ihren Kunden anbieten

Lernen wir uns kennen

Wenn eines dieser Profile auf Sie zutrifft — würden wir Sie gerne kennenlernen. Ein erstes Gespräch ist unverbindlich. Wir möchten verstehen, wo Sie mit Ihren Kunden arbeiten und ob unsere Plattform Ihr Wissen sinnvoll verlängern kann — zu einem eigenständigen Geschäft.