

# White-Label Partner Strategie: IT-Systemhäuser

## KUKANILEA als Managed Appliance (v1.6.0+)

### 1. Das Wertversprechen für Partner

IT-Systemhäuser suchen nach Lösungen, um Kunden aus der „Abo-Falle“ zu befreien und gleichzeitig die Datensouveränität zu garantieren. KUKANILEA bietet die perfekte Hardware-Software-Kombination (Appliance).

### 2. Geschäftsmodell (Margen-Struktur)

- **Hardware:** Partner verkauft den ZimaBlade Hub (inkl. SSD/RAM) mit eigener Marge.
- **Software-Lizenz:** Einmalige White-Label Gebühr (z.B. 499€ einmalig).
- **Managed Service:** Systemhaus erhebt eine monatliche Pauschale für Hardware-Monitoring, Backups (lokal/NAS) und Updates.

### 3. White-Label Anpassungen

- **Branding:** `/static/logo.png` und CSS-Variablen sind über die `config.yaml` steuerbar.
- **Support-Link:** Hilfe-Button führt direkt zum Ticketsystem des Partners.
- **Telemetrie:** Optionaler „Heartbeat“ an das Dashboard des Systemhauses (nur Status: ONLINE/OFFLINE, keine Kundendaten).

### 4. Zielmarkt: Das lokale Handwerk

Systemhäuser können KUKANILEA als „Die schwarze Box für Ihre Daten“ positionieren – sicher vor Ransomware durch Air-Gap-Optionen und unabhängig von Cloud-Ausfällen.