



TAR•X

PARTNERPROGRAMM 2026
Gemeinsam
KI-Projekte gewinnen.
Umsetzen. Skalieren.

Mit meloki bieten Sie Unternehmen eine eigene, sichere KI-Lösung – lokal, kontrollierbar und ohne Abhängigkeit von Cloud-Anbietern.



KI wird zum Geschäft. Machen Sie mehr daraus.



Künstliche Intelligenz eröffnet Ihren Kunden neue Möglichkeiten – und Ihnen neue Geschäftsfelder.

Mit meloki bieten Sie eine lokale KI-Plattform als fertige Appliance, die schnell einsatzbereit ist und sich ohne komplexes Setup in bestehende Unternehmensumgebungen integrieren lässt.

Ihre Kunden erhalten eine eigene, sichere KI. Sie schaffen damit die Grundlage für neue Dienstleistungen, zusätzliche Umsätze und langfristige Kundenbeziehungen

IHR VORTEIL ALS PARTNER



Sicher und kontrollierbar

Die Daten bleiben in der sicheren Umgebung Ihres Kunden. Das schafft Datensouveränität und unterstützt einen DSGVO-komorformen Betrieb



Einfach zu vermarkten

meloki macht KI verständlich, greifbar und für konkrete Anwendungsfälle einsetzbar.



Neue Geschäftsfelder

Von Wissensdatenbanken und Dokumentenanalyse bis hin zur Prozessautomatisierung entstehen neue Beratungs- und Servicepotenziale.



Langfristige Kundenbeziehungen

Aus einem Proof of Concept können produktive KI-Projekte, Workshops, Automatisierungen und langfristige Weiterentwicklungen entstehen.



KONTAKT

vertrieb@tarox.de | +49 231 98980-300

DAS PARTNERMODELL



Zwei Kompetenzen. Ein gemeinsames Ziel.

Vertrieb gewinnt Projekte. Technik setzt Projekt um.

KI- und Softwarelösungen werden komplexer. Erfolgreiche Projekte brauchen deshalb unterschiedliche Kompetenzen. Unser Partnerprogramm schafft eine klare Rollenverteilung:



UNSER ZIEL: Ein starkes Partnernetzwerk, das Kundenprojekte gemeinsam gewinnt, professionell umsetzt und langfristig weiterentwickelt.

DER VERTRIEBSPARTNER

meloki Vertriebsberater



Kunden verstehen. Mehrwert vermitteln. Projekte gewinnen.

Sie sind die erste Anlaufstelle für unsere Endkunden und der Schlüssel zum Projekterfolg.



IHRE HAUPTAUFGABE

- ✓ Kundenbedarf erkennen und bewerten
- ✓ Einsatzszenarien entwickeln und präsentieren
- ✓ Mehrwert von meloki, Qiata und DOMOS/SDR überzeugend vermitteln
- ✓ Proof of Concept (PoC) platzieren
- ✓ Projekte erfolgreich gewinnen und starten



Vertrieb ist der Startpunkt jedes erfolgreichen KI-Projekts.

VORAUSSETZUNGEN

- Registrierung als Landitec Reseller-Partner
- Interesse an unseren Produkten und Lösungen
- Bereitschaft zur aktiven Vermarktung
- Empfehlung: Grundverständnis zu IT, Security und KI

VERTRIEBSSCHULUNG

INHALTE

- Markt und Positionierung
- Nutzerargumentation und Mehrwert
- Datenschutz und digitale Souveränität
- PoC-Ansätze und Teststellungen
- Einwandbehandlung
- Preis- und Lizenzmodelle
- Vertriebsprozesse und Best Practice



ZIEL

Kundenbedarf erkennen, meloki souverän präsentieren und Teststellungen erfolgreich platzieren.

ZERTIFIZIERUNG UND VORTEILE

Nach erfolgreichem Abschluss der Vertriebsschulung:

- ✓ Zertifikat „meloki Vertriebsberater“
- ✓ Sichtbarkeit als zertifizierter Vertriebspartner auf der Landitec-Website
- ✓ Zugriff auf exklusive Vertriebsunterlagen, Präsentationen und Argumentationshilfen
- ✓ Direkter Draht zu Vertrieb und Technik
- ✓ Unterstützung bei PoC und Angeboten



DER TECHNIKPARTNER

Eine Technikschiulung – drei Zertifizierungen.



Projekte professionell umsetzen – vom Standardprojekt bis zur Enterprise-Architektur.

Die technische Schiulung ist modular aufgebaut und orientiert sich am vorhandenen Know-how des Partners.



STUFE 1 meloki Techniker

Installation und Betrieb von Standardprojekten

- Installation
- Grundkonfiguration
- Benutzer- und Rechteverwaltung
- Modellverwaltung
- Backup und Restore
- Updates und Patches
- Monitoring und Systemstatus
- Grundlegende Fehleranalyse



Systeme sicher installieren, konfigurieren
und im Alltag stabil betreiben.



STUFE 2 meloki Berater

Konzipieren, beraten und Kundenworkshops durchföhren

- Konzeption von Wissensdatenbanken (RAG)
- Dokumentenimport und Datenaufbereitung
- Netzwerk- und Sicherheitskonfiguration
- Durchföhren von Kundenworkshops
- Use-Cases analysieren und entwickeln
- Integrationen und Schnittstellen
- Grundlagen n8n und Automatisierung
- Projektplanung und Dokumentation



Kunden fachlich beraten und Standardprojekte
eigenständig und erfolgreich realisieren.



STUFE 3 meloki Lösungsarchitekt

Architektur planen und komplexe Enterprise-Projekte realisieren

- Planung komplexer Enterprise-Projekte
- Multi-Standort-Szenarien
- Hochverfügbarkeit und Ausfallsicherheit
- API-Integrationen und Security-Konzepte
- n8n-Workflows und Automatisierungen
- Performance, Skalierung und Monitoring
- Projektmethodik und Best Practices
- Architekturberatung und Governance



Komplexe KI-Architekturen gestalten und zukunfts-
sichere Lösungen umsetzen.

VORAUSSETZUNGEN



Registrierter
Partner



Vertriebsschiulung
erfolgreich
abgeschlossen



Teilnahme an der
Technikschiulung



Einstufung entsprechend
Erfahrung und Know-how



Je nach Erfahrung erfolgt die **Zertifizierung**
auf der passenden **Kompetenzstufe**.

Nicht jeder Partner muss alle Stufen durchlaufen.
Jeder wird dort zertifiziert, wo seine Erfahrung und
Kompetenz liegen.

DIE MELOKI PROJEKTREISE

In 6 klaren Phasen zum erfolgreichen KI-Projekt.



Ein strukturierter Leitfaden für Reseller, TAROX und Landitec – von der ersten Idee bis zum langfristigen Projekterfolg.

01

BERATUNG UND BEDARFSANALYSE

Verstehen. Beraten.
Planen.

- Kundenbedarf aufnehmen
- Einsatzszenarien definieren
- Projektumfang festlegen
- Passende Hardware auswählen

Verantwortlich:
Vertriebspartner/
TAROX

02

BEGLEITETER PROOF OF CONCEPT

Der wichtigste
Projektschritt.

Pflicht: meloki Startpaket

- Einrichtung der Appliance
- Installation und Grundkonfiguration
- Einrichtung von 1–2 Einsatzszenarien
- Begleitung während der Testphase
- Gemeinsame Auswertung der Ergebnisse
- Kaufentscheidung vorbereiten

Verantwortlich:
zertifizierter meloki
Technikpartner mit
Vertriebspartner

Wichtig: Der Proof of
Concept ist immer ein
begleiteter Prozess.

03

PRODUKTIVER START

Sicher produktiv
gehen.

- Produktivschaltung
- Migration optional
- Benutzer und Rechte einrichten
- System konfigurieren
- Go-Live
- Übergabe an den Betrieb

Verantwortlich:
zertifizierter meloki
Technikpartner mit
Vertriebspartner

04

MITARBEITER BEFÄHIGEN

Akzeptanz schaffen.

- Anwenderschulungen
- Workshops nach Abteilungen
- Use-Case-Inspiration
- Best Practices vermitteln
- Dokumentation und Leitfäden

Verantwortlich:
Vertriebspartner/Tech-
nikpartner mit Unter-
stützung von TAROX

05

PROZESSE AUTOMATISIEREN

Mehrwert schaffen.

- Prozessanalyse und Automatisierungspotenziale
- Integrationen, z. B. API und Drittsysteme
- Workflows und Agenten
- Schnittstellen und Tools verbinden
- Effizienz steigern und Fehler reduzieren

Verantwortlich:
zertifizierter meloki
Technikpartner mit
Vertriebspartner

06

WEITER- ENTWICKLUNG UND SKALIEREN

Langfristig wachsen.

- Neue Einsatzszenarien identifizieren
- Systeme und Nutzer skalieren
- Daten und Wissen erweitern
- Langfristigen Mehrwert sichern
- Wettbewerbsvorteil ausbauen

Verantwortlich:
Vertriebspartner/Tech-
nikpartner mit Unter-
stützung von TAROX

meloki STARTPAKET

Der professionelle Einstieg in jeden Proof of Concept.

Wir richten die meloki Appliance gemeinsam mit Ihnen ein, konfigurieren die Testumgebung und machen Ihr Team fit – für einen erfolgreichen Start in den Proof of Concept.

 VERPFLICHTEND FÜR JEDEN
PROOF OF CONCEPT

 DAUER: 4–8 Stunden
(max. 8 Stunden)

 DURCHFÜHRUNG:
zertifizierter meloki-
Techniker

01 INBETRIEBNAHME DER meloki APPLIANCE

Wir schaffen die
technische Basis für
Ihren PoC.

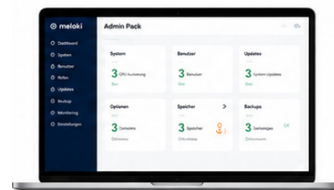
- DOMOS Grundkonfiguration
- Netzwerkkonfiguration
- NTP-Einstellungen
- SSL-Konfiguration bei Bedarf
- Installation aktueller Updates
- Einführung in die DOMOS Web-oberfläche



02 EINRICHTUNG DES meloki ADMIN PACKS

Wir richten die zentrale
Administrationsoberfläche ein
und erklären sie.

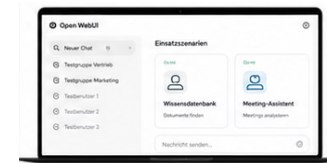
- Einrichtung und Grundkonfiguration
- Erklärung der Administrations-oberfläche
- Überblick über Systemverwal- tung, Monitoring und Funktionen



03 EINRICHTUNG DER OPEN WEBUI

Wir bereiten Ihre Testum-
gebung für die Nutzung vor.

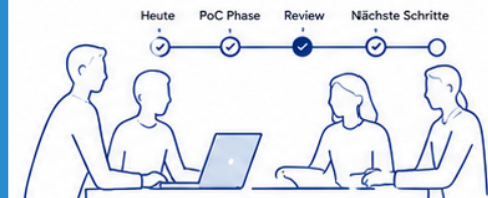
- Einrichtung der Open WebUI
- Anlegen von Testgruppen
- Anlegen von Testbenutzern
- Grundeinstellungen
- Einrichtung der gewünschten KI-Modelle
- Einrichtung von bis zu zwei Ein- satzscenarien
- Einführung in die Open WebUI



04 PROJEKTSTART UND PoC PLANUNG

Wir starten gemeinsam in
Ihren Proof of Concept.

- Testanwender schulen
- Definition des Testablaufs
- Gemeinsame Festlegung der Ziele
- Zeitplan und Meilensteine
- Verantwortlichkeiten
- Nächste Projektschritte



ERGEBNIS

Nach Abschluss des
Startpakets verfügt Ihr
Unternehmen über:



Eine vollständig ein-
gerichtete meloki-
Testumgebung



Eine betriebs-
bereite Appliance



Konfigurierte
Testgruppen und
Testbenutzer



Zwei einsatzbereite
Anwendungsfälle



Geschulte
Testanwender



Einen klar definierten
Projekt- und Zeitplan
für den PoC