



# Wie Softwarehersteller & IT-Unternehmen ihre Pipeline skalieren -

ohne riesige Marketingbudgets oder neue Sales-Teams

Wenn Sie Software oder IT-Lösungen vertreiben und Ihnen aktuell die Zeit, das Personal oder die Mittel fehlen, um Ihre Pipeline planbar zu füllen, sind Sie hier genau richtig.

**Denn:** Es gibt eine Möglichkeit, neue Kunden zu gewinnen, ohne in Vorleistung zu gehen, ohne riskante Werbebudgets zu verbrennen oder ein großes Sales-Team aufbauen zu müssen. Und genau darum geht es in diesem Whitepaper.



# Statt Direct Sales: Wie Sie mit Channel-Partnern skalieren

Channel Management bedeutet, dass Sie nicht allein verkaufen. Stattdessen bauen Sie ein Netzwerk aus Partnern auf, die Ihre Software oder IT-Dienstleistung an deren Kunden weitervermitteln oder aktiv neue Kunden akquirieren.

**Typische Partner:** IT-Dienstleister, Systemhäuser oder spezialisierte Beratungen mit bestehendem Marktzugang.

Das heißt für Sie:



- Zugriff auf bereits bestehende Kundenbeziehungen
- Schnellere Marktpenetration
- Regionale Präsenz durch lokale Partner
- Branchenzugang über spezialisierte Dienstleister

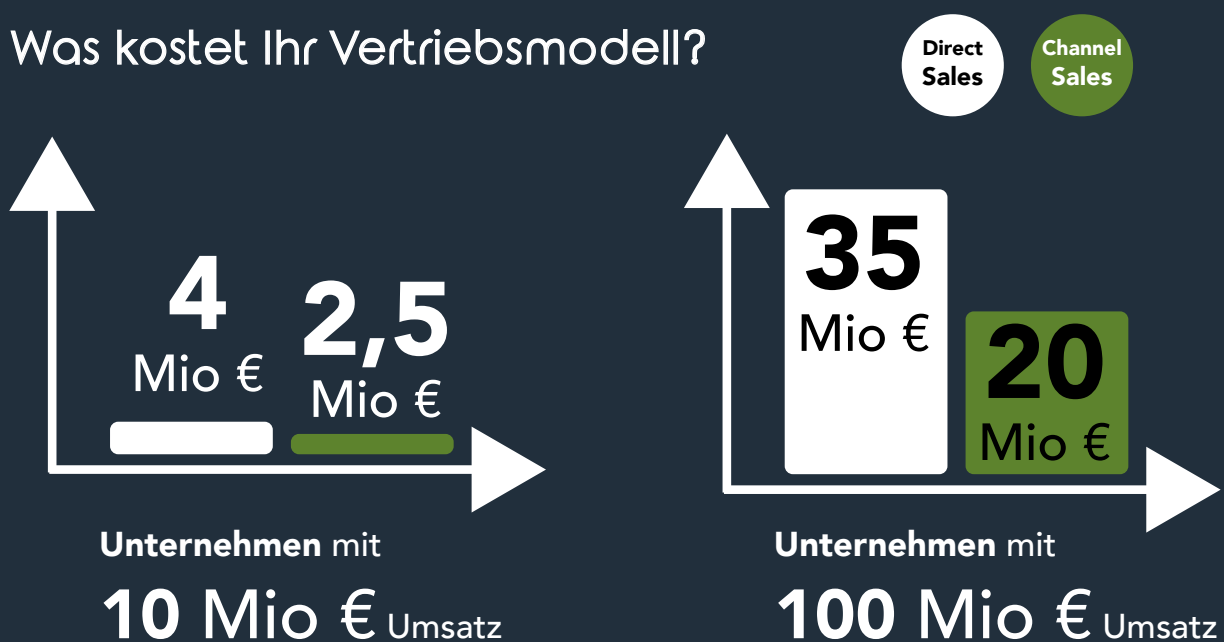
## Indirekter Vertrieb:

### Günstiger als Direct Sales? CFOs aufgepasst!

Viele Tech-Unternehmen setzen beim Wachstum fast ausschließlich auf Direct Sales – mit fixen Gehaltskosten, aufwändiger Vertriebsstruktur und hoher interner Last.

Aber was, wenn es bessere Hebel gäbe?

## Was kostet Ihr Vertriebsmodell?



## Unsere Modellrechnung zeigt:

Ein Unternehmen mit 10 Mio € Umsatz kann durch den Einsatz eines professionell geführten Partnerkanals rund 1,5 Mio € einsparen.

Bei 100 Mio € Umsatz sind es sogar 15 Mio €, die nicht in interne Fixkosten fließen müssen.



**Der Schlüssel:  
Ein durchdachtes  
Channel Management.**

Nicht zufällig.  
Nicht nebenbei.  
Sondern als strategische  
Vertriebsdisziplin.

## Warum Direct Sales an seine Grenzen stößt

Viele Unternehmen erleben es täglich:

- Zu wenig Leads, zu wenig Abschlüsse
- Sales-Teams am Limit
- Fixkosten zu hoch, Skalierung nicht finanzierbar
- Neue Märkte bleiben verschlossen
- Fachkräftemangel verhindert Wachstum
- Leadkosten auf Plattformen wie Meta & LinkedIn steigen massiv

**Und das Ergebnis?**

Wachstum bleibt aus. Konkurrenz gewinnt Marktanteile. Und das Team ist ausgelaugt.

# Die Alternative: Partner als Vertriebsmultiplikatoren

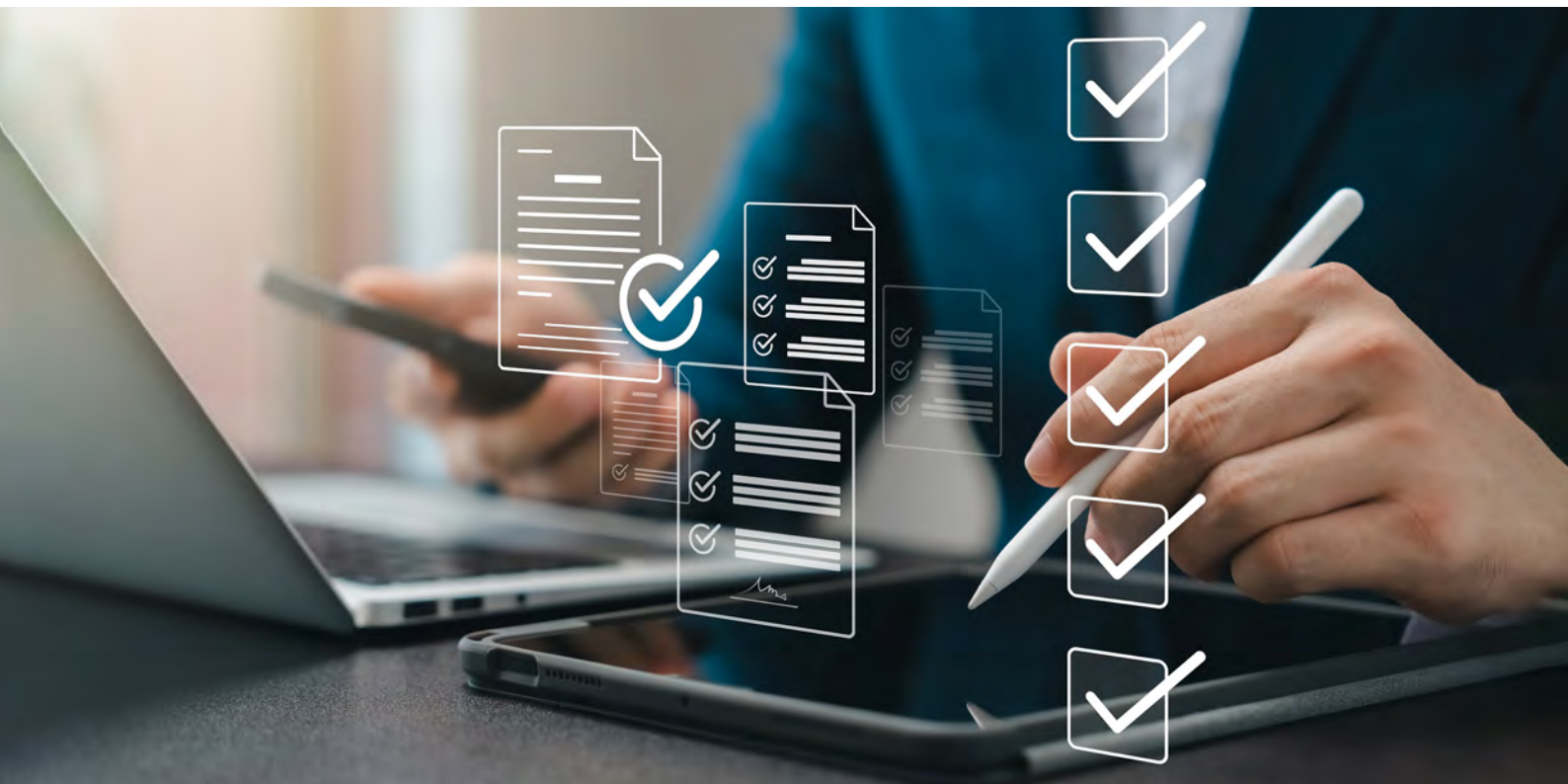
Stellen Sie sich vor, jeder gewonnene Partner bringt Ihnen nicht einen, sondern zehn oder hundert neue Kunden. Genau das macht Channel Management möglich.

## Denn:

- Partner bringen eigene Kunden mit
- Partner sind in ihrer Nische etabliert und genießen Vertrauen
- Jeder Partner betreibt sein eigenes Marketing – mit Ihrem Produkt
- Jeder Partner agiert als Vertriebskraft für Ihre Marke

## Das Beste:

Sie zahlen nur bei Erfolg. Kein großer Fixkostenapparat. Keine große Vorleistung. Im Wesentlichen sind es Provision bei echtem Umsatz für Sie.



## Ihre Vorteile auf einen Blick

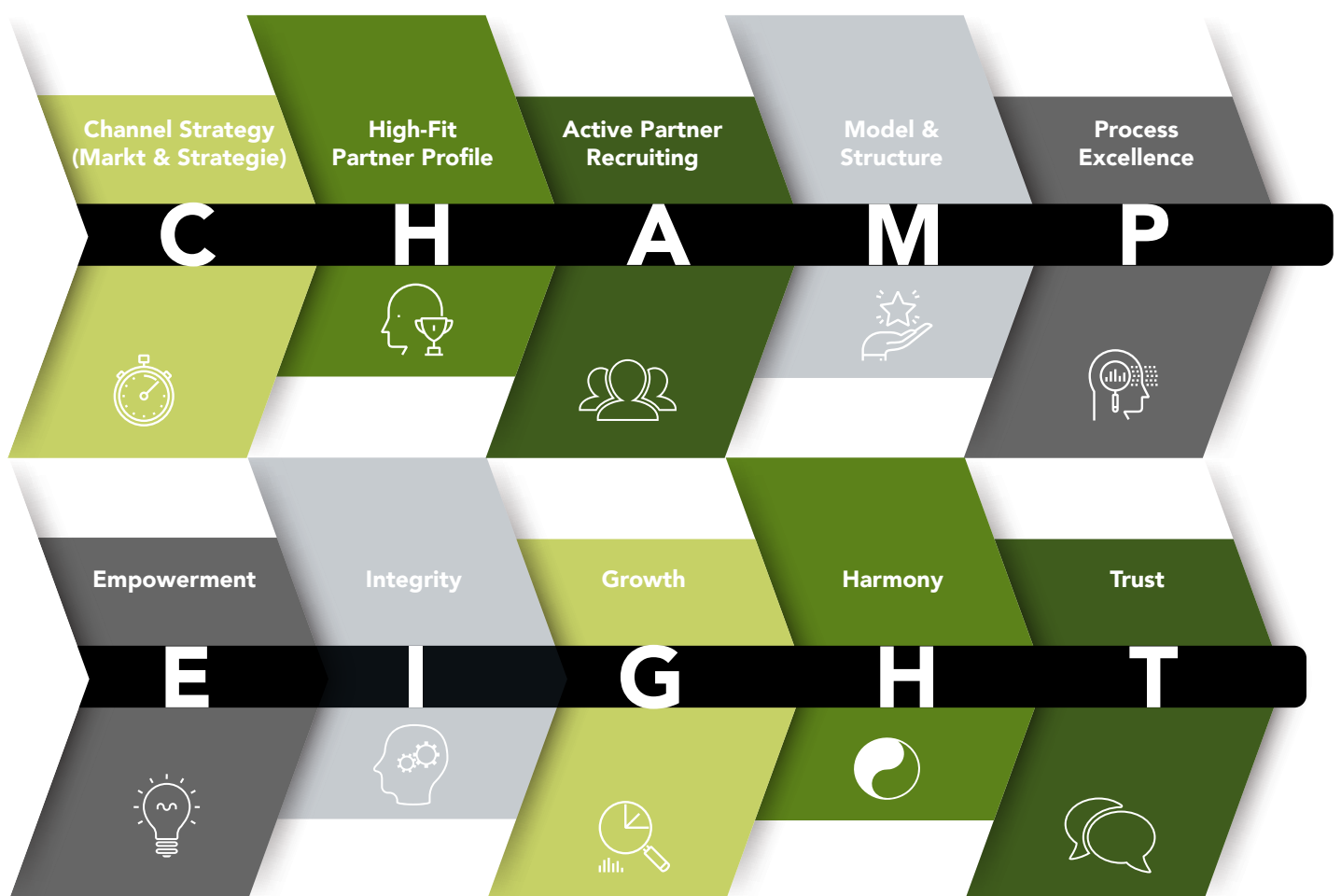
- Skalierung ohne neue Mitarbeiter
- Planbare Pipeline auch in unsicheren Zeiten
- Zugang zu Branchen, Regionen und Zielgruppen über spezialisierte Partner
- Umsatzsteigerung im Neugeschäft (von 2-3 % auf 10-25 % möglich)
- Mehr Umsatz im Bestand durch Cross- und Upsell-Kampagnen

Wie Sie das umsetzen: CHAMP8-Modell by **2p team**

# CHAMP8 by 2pteam.ch - die holistische Methode, mit der IT-Hersteller ihren Channel Vertrieb aktiv auf- oder ausbauen und skalieren.

CHAMP steht sinnbildlich für unsere Haltung im Channel Management:

Wer ein CHAMP sein will – also Champion im Aufbau oder Ausbau eines erfolgreichen Partnervertriebs – braucht **Strategie, Auswahl, Recruiting, Struktur und Prozesse** als Basis. CHAMP8 ist damit beides: **Mindset und Methode**.



# CHAMP8



## Channel Strategy (Markt & Strategie)

Zielmärkte, Wettbewerb, Positionierung und Go-to-Market-Strategie



## High-Fit Partner Profile

Idealtypische Partnermerkmale definieren: fachlich, kulturell, wirtschaftlich



## Active Partner Recruiting

Aktive Identifikation, Ansprache und Gewinnung passender Partner



## Model & Structure

Aufbau der Channel-Struktur, Rollen, Verantwortlichkeiten, Incentives



## Process Excellence

Leadgenerierungs- & Vertriebsprozesse, Zusammenarbeit/steuerung, Methoden, KPI-Monitoring



## Empowerment

Partner müssen befähigt, nicht bevormundet werden – Training & Vertrauen.



## Integrity

Ehrliche, transparente Zusammenarbeit schafft nachhaltige Beziehungen.



## Growth

Ziel ist beidseitiges Wachstum – Umsatz steigern über Kompetenz.



## Harmony

Partner, Hersteller, Kunde – Ausgleich der Interessen & Erwartungshaltungen.  
Zusammenarbeit auf Augenhöhe



## Trust

Vertrauen ist die Währung erfolgreicher Partnerbeziehungen.

## Fallbeispiel: Wachstum ohne Fixkosten

Einer unserer Kunden – ein Softwareanbieter mit einem bestehenden jahrelang etablierten Channel, mit Wachstumsraten pro Jahr von 2-3%, – konnte durch unser CHAMP8 Modell dauerhaft auf Wachstumsraten von 10-25% gesteigert werden. Darüber hinaus wurde eine Struktur geschaffen, die das Forecasting enorm verbesserte und so eine Forecast-Treue >80% erreicht. Was wiederum die Grundlage für die Planung von Maßnahmen in der Leadgenerierung und dem Vertriebsprozess dient und so den Verkaufserfolg planbar macht.

## Was wir für Sie tun können

Wir unterstützen Sie entlang des gesamten Prozesses:

- **Planung und Konzeption Ihrer Channel-Strategie**

Ausgehend von der Größe des Zielmarktes und den Möglichkeiten und Ambitionen der Hersteller, erarbeiten wir auf Basis unsere Erfahrungen eine Strategie mit welchen Partnern (ideales Partnerprofil) über welche Wege und Methoden der Markt erschlossen werden kann und der Channel zielgenau gesteuert werden kann.

- **Entwicklung idealer Partnerprofile**

Wir erarbeiten gemeinsam das ideale Partnerprofil. Neben dem klassischen IT und Fach-Know-how gehen wir dabei auch auf weitere notwendige Kompetenzen ein.

- **Partner Recruiting & Onboarding**

Der Prozess neue Partner zu identifizieren, zu begeistern und an Board zu nehmen ist zeitkritisch. Meist möchten die Unternehmen, die sich für einen indirekten Vertriebskanal entscheiden, schnelle Erfolge sehen. Ohne die notwendige Erfahrung und Netzwerk kann es lange dauern, bis man die ersten Partner aktiv hat. Darum konzipieren wir das Recruiting und setzen dieses bei Bedarf auch selbst aktiv für unsere Kunden um.

- **Aufbau von Prozessen, Methoden und Strukturen**

Aufbau der Channel-Struktur, Rollen, Verantwortlichkeiten, Prozesse der Zusammenarbeit, KPIs und Steuerung, Anreizsysteme

- **Training und Enablement der internen Teams & Partner**

Wir setzen die erarbeiteten Strukturen und Prozesse gezielt ein, um alle Beteiligten zu trainieren. Wir holen Sie da ab, wo Sie gerade stehen.

- **Operatives Partnermanagement**

Vor allem bei der Leadgenerierung und in den Verkaufschancen setzen wir mit unseren Leistungen „Prozess Excellence“ des CHAMP8 Modells an. Konzeptionell als auch in Coachings und Trainings unterstützen wir die Arbeit der Partnermanager als Schnittstelle zum Partner

Die erwähnte Umsatzsteigerung in 2stelliger Millionen Höhe konnten wir durch das schrittweise Umsetzen des CHAMP8 Modell und einer Segmentierung des Kanals innerhalb von 6 Monaten bewerkstelligen. Inzwischen sind die Prozesse etabliert und werden Schritt für Schritt den Anforderungen des Marktes folgend, angepasst. Insgesamt ist der Channel dadurch wesentlich zielorientierter, professioneller und effektiver. Neukundenzahlen aber auch Umsätze im Bestand konnten so durch einen zielgenauen Kampagnen-Mix und fokussierte X-Sell- und Up-Sell-Maßnahmen nachhaltig erreicht werden.

## Sales Checks

Mit unseren beiden Checks erhalten Sie in wenigen Minuten eine klare und objektive Einschätzung, wie viel Wachstum Ihr indirekter Vertrieb wirklich freisetzen kann.

Der Channel Readiness Check zeigt Ihnen, welches Potenzial in einem professionellen Partnerkanal für Ihr Unternehmen steckt – und welche Strukturen, Prozesse und Ressourcen Ihnen dabei helfen, dieses Wachstum gezielt und erfolgreich zu realisieren.

Der Channel Health Check analysiert bestehende Partnernetzwerke und deckt gezielt Potenziale, Schwachstellen und Wachstumstreiber auf. Beide Checks liefern konkrete Handlungsempfehlungen, schaffen Orientierung für die nächsten Schritte und geben Führungskräften die Sicherheit, Investitionen im Channel zielgerichtet und wirkungsvoll zu steuern.

Link zur Salespage: <https://sales-check.2pteam.com/>



2p team GmbH  
Baarerstrasse 52  
CH 6300 Zug  
[www.2pteam.ch](http://www.2pteam.ch)  
[info@2pteam.ch](mailto:info@2pteam.ch)  
Tel.: +41 79 638 42 31