

CHANNEL STRATEGY

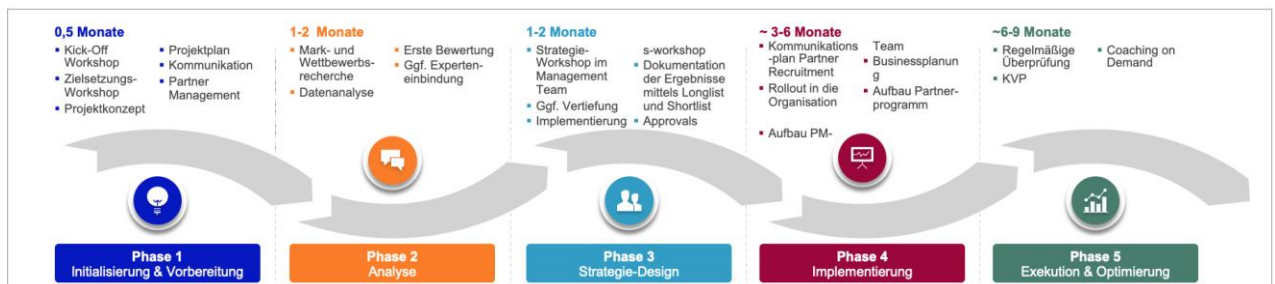
SELECT AND DEVELOP SALES CHANNELS & PARTNER ECO SYSTEM

Typische Problemsituation und Zielsetzung

Ihr Unternehmen ist mit einem Portfolio aus Produkten, Lösungen und / oder Services stetig gewachsen, das Sie in verschiedenen Kundensegmenten mit unterschiedlichem Erfolg vermarkten. Sie sehen für die Zukunft viele Chancen in Bezug auf Vermarktung von neuen Produkte / Services und / oder Märkten, insbesondere mit einer indirekten Vermarktungsstrategie als Business-Multiplikator. Der Schlüssel zum Erfolg wird sein, eine individuelle Channel- und Partner-Strategie zu erarbeiten und entsprechendes Partner-Potenzial in Ihren Zielmärkten zu identifizieren und zu rekrutieren. Die Partner- und Channel-Strategie kann komplementär oder gleichartig in horizontalen und vertikalen Märkten umgesetzt werden. In diesem Zusammenhang sprechen wir über Wachstum und Profit-Steigerungen mittels indirektem Partner-Vertrieb.

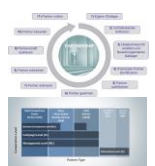
Die gemeinsam zu definierte Channel-Strategie soll nachhaltig in der Organisation verankert und konsequent umgesetzt und kontinuierlich optimiert werden. Dazu hat die Geschäftsführung ein Partner-Management (PM) implementiert und einen Strategieprozess initiiert oder plant einen solchen Prozess.

Prozess & Methodik



Toolbox

- Prüfung oder Überarbeitung des strategischen Rahmens insbesondere mit einer Zielmatrix
- Analyse: Channel-Datenerhebung, -konsolidierung, Partner-Potenzial-Vergleich pro Marktsegment
- Bewertung der Potential- und Partnerstruktur-Analysen mittels Longlist und Shortlist
- Definition und Exekution des persönlichen Recruitment-Prozesses
- Erarbeitung eines entsprechenden Partner-Programms und Partner Biz-Pläne als Basis des innerbetrieblichen & ggf. neu aufzubauenden Partner Management Teams
- Nutzen von Expertise und Erfahrungen des Management Teams



Typische Ergebnisse

Richtungsentscheidungen wurden vom Management Team getroffen zur Partnerstruktur, horizontale und vertikale Zielmärkte, Partner-Betreuungsmodelle durch interne Mitarbeiter/Teams, Abgrenzung direkter und indirekter Vertrieb, Produkt/Lösungs- und Business-Fokus. Die wichtigen Meinungsbildner innerhalb der Organisation waren intensiv in den Strategieprozess eingebunden und stehen hinter der verabschiedeten Channel-Strategie.

Für die Umsetzung wurden die kritischen Erfolgsfaktoren der Strategie identifiziert, daraus strategische Handlungsfelder & Initiativen abgeleitet und ggf. unterstützende Projekte aufgesetzt sowie erste Maßnahmenpläne erarbeitet. Die Shortlist sowie die daraus resultierende individuelle Partneransprache definieren das Follow Up. Die Kontrolle und Steuerung der Umsetzung wurde definiert und mit Verantwortungen besetzt.

Referenzen



BevermannConsulting ist eine international agierende inhabergeführte Unternehmensberatung, spezialisiert auf die Gestaltung von Wachstum. Wir beraten Unternehmen aus der B2B Investitionsgüter- und Dienstleistungsindustrie.



Sven Bevermann | MD | info@bevermann-consulting.de | +49.30.340.602.500
© 2000 - 2022 BevermannConsulting

CHANNEL STRATEGY

Seite 2/3

SELECT AND DEVELOP SALES CHANNELS & PARTNER ECO SYSTEM

Ausgewählte Beraterprofile



AUSBILDUNG & WERDEGANG

- FH Karlsruhe, Dipl. Ing. (FH) Nachrichtentechnik
- DeteLine, Bosch, Siemens, IBM (Diplom)
- Chief Eng. Deteline (T-Systems), GM NOKIA Kabel
- Director, Cisco Systems
- CEO Keymile GMBH
- Director B2B E.ON

Profil AF

KOMPETENZFELDER (AUSZUG)

- Strategieberatung insbesondere Wachstumsstrategien
- Internationale Unternehmens- und Geschäftsfeldentwicklung
- M&A Consulting and M&A Post Merger Practice
- Sales & Marketing
- Restructuring (out of pre Chapter 11 phase)

DAS BESONDERE

Eigene mit Management Erfahrungen als BU Head, GM und C-Level sowie als Berater in mittelständischen & großen internationalen US & deutschen Unternehmen seit 1995. Fokus auf Vermarktung von ICT Spitzentechnologie und -lösungen im globalen B2B Märkten sowie internationale Geschäftsentwicklung von Unternehmen und Geschäftsfeldern. Als Person positiv und aufgeschlossen, zielorientierter, innovativer, praktischer und nachhaltigen Beratungsansatz



AUSBILDUNG & WERDEGANG

- Dipl. Betriebswirt
- Microsoft Executive Corp/USA & D/DACH, Central Europe Leadership & ISV Exec. Board Microsoft Corp., Geschäftsleitung Microsoft Deutschland GmbH
- Mitgründer & Exec. Partner TheOpenBordersGroup International
- Exec. Board Member @ ISVs

Profil GK

KOMPETENZFELDER (AUSZUG)

- Industrie-Experte Software / IT / Cloud Business
- Aufbau & Entwicklung intern. Partnerkanäle / EcoSystems für Software & Cloud Anbieter
- Management Coach & international Executive Business Advisor
- M&A Consultant Partner EcoSystem

DAS BESONDERE

GK ist als erfahrener Branchenkenner, Management Coach, M&A Advisor, IT Biz-Experte, insbesondere im Microsoft EcoSystem, seit vielen Jahren national und international erfolgreich aktiv. Seine ehemalige Rolle als Privat Dozent für Führung & Coaching untermauert sein anerkanntes Berater-Portfolio.

BevermannConsulting ist eine international agierende inhabergeführte Unternehmensberatung, spezialisiert auf die Gestaltung von Wachstum. Wir beraten Unternehmen aus der B2B Investitionsgüter- und Dienstleistungsindustrie.



Sven Bevermann | MD | info@bevermann-consulting.de | +49.30.340.602.500
© 2000 - 2022 BevermannConsulting

CHANNEL STRATEGY

SELECT AND DEVELOP SALES CHANNELS & PARTNER ECO SYSTEM



Ausgewählte Beraterprofile



AUSBILDUNG & WERDEGANG

- Founder and Director at iChannel
- Incubation Lead Microsoft Corp. EMEA
- President Canals Americas
- VP Insight Enterprises EMEA
- UK/I MD Software Spectrum

Profil BvdH

KOMPETENZFELDER (AUSZUG)

- Business development & management
- Entrepreneurship
- M&A
- International Growth
- Channel sales and GTM
- Business management
- Change leadership and organizational capability building

DAS BESONDERE

Eigene mit Management Erfahrungen als BU Head, GM und C-Level sowie als Berater in mittelständischen & großen internationalen US & deutschen Unternehmens seit 1995. Fokus auf Vermarktung von ICT Spitzentechnologie und -lösungen im globalen B2B Märkten sowie internationale Geschäftsentwicklung von Unternehmen und Geschäftsfeldern. Als Person positiv und aufgeschlossen, zielorientierter, innovativer, praktischer und nachhaltigen Beratungsansatz

BC CONSULTING PORTFOLIO ASSETS (EXTRACT)

