



SUCCESS STORY

VON NULL AUF **SYSTEM** wie ein Beratungsunternehmen sein Partnergeschäft aufbaut

Die IBS data protection services and consulting GmbH aus Hamburg ist eine Full-Service-Beratung für Datenschutz, Informationssicherheit und KI-Compliance. Ein spezialisiertes Beratungshaus, wie es viele im Mittelstand gibt: gefragte Expertise, treue Kunden, gewachsen über Qualität und Empfehlungen. Das Kerngeschäft läuft. Warum also Partnerschaften?

SOPHIE SCHILLE BEGRÜNDET ES NICHT MIT REINEM VERTRIEB, SONDERN MIT EINEM ANSPRUCH

„Unsere Partner sollen unsere Kompetenzen sinnvoll ergänzen, neue Möglichkeiten eröffnen und echten Mehrwert für unsere Kunden schaffen. Unser Ziel ist ein Partnergeschäft, das unser Wachstum unterstützt, ohne unsere Qualität, Unabhängigkeit und Vertrauenswürdigkeit zu gefährden.“

Genau daran scheitern Partnerprogramme sonst am häufigsten: Sie entstehen nebenbei, ohne Auswahl, ohne Richtung und verwässern irgendwann das, wofür man steht. IBS dp hat sich für den umgekehrten Weg entschieden: erst das System, dann die Partner.

WARUM PARTNEO?

Der Startpunkt war so ehrlich wie typisch: kein Partnermanagement. Keine Altlasten, keine gescheiterten Programme, Partnerschaften entstanden bisher situativ, wie fast überall im Mittelstand. Auf der Suche nach Unterstützung stieß das Team auf eine Lücke:

„Der konkrete Auslöser war, dass wir am Markt keine passende Weiterbildungsmöglichkeit gefunden haben.“

WARUM GERADE **JETZT**?

„Der Anlass war die Erkenntnis, dass Partnerschaften bisher eher situativ entstanden sind. Jetzt wollen wir sie bewusster, strukturierter und strategischer aufbauen, damit daraus echter Mehrwert für Kunden, Partner und unser Unternehmen entsteht.“

WAS SICH ALS ERSTER VERÄNDERT HAT: **DAS DENKEN**

Die ersten Module haben weniger mit Partnerlisten zu tun als mit Annahmen.

“

Wenn ihr euer Partnergeschäft nicht nur nebenbei laufen lassen wollt, sondern wirklich strategisch aufbauen möchtet, lohnt sich PARTNEO sehr. Das Programm hilft, Klarheit zu gewinnen, die richtigen Fragen zu stellen und aus ersten Ideen konkrete nächste Schritte zu machen.

Sophie Schille,
Prokuristin & Managing Consultant

KURZPROFIL

Branche	Prüfung & Beratung
Größe	20 Mitarbeiter
Sitz & Gründung	Hamburg, 2017
Leistungen	Ext. DSB, Audits & Zertifizierungen
Start	Kein aktives Partnermanagement

EINE ANNAHME MUSSTE ALS ERSTES WEICHEN

„Wir mussten die Annahme überdenken, dass Partnerschaften vor allem ‚nebenbei‘ entstehen können.“

DIE ZWEITE ÜBERRASCHUNG GING TIEFER

„Partnerschaften sind nicht nur automatisch ein Vertriebsthema, sie können auch ein strategischer Hebel sein, um das eigene Leistungsangebot zu schärfen und bewusst zu entscheiden, was man selbst macht und wo ein Partner den größeren Mehrwert schaffen könnte.“

UND DAS TEMPO?

„Positiv überrascht hat uns, wie schnell aus einem eher abstrakten Thema konkrete Ergebnisse entstanden sind.“

DAS ERGEBNIS NACH DREI MODULEN: **DREI DINGE** DIE ZUVOR NICHT EXISTIERTEN

1 EINE PARTNERSTRATEGIE

Warum Partnerschaften, welchen Mehrwert sie stiften sollen, welche Rolle sie im Wachstum spielen. Alles dokumentiert und im Team besprochen, statt als Bauchgefühl in einzelnen Köpfen.

2 EIN KLARES PARTNERPROFIL

IBS dp weiß jetzt, wie der Partner aussieht, der wirklich passt: welche Kompetenzen er ergänzt, welchen Mehrwert er für eigenen Kunden schafft und welcher Partner trotz guter Beziehung nicht passt.

3 KONKRETE SUCHKRITERIEN

Aus der Segmentierung in Modul 3 kommt der praktischste Baustein: die Kriterien, nach denen das Team künftige Partner sucht und bewertet. Aus „Wen kennen wir?“ wird „Wonach suchen wir?“.



Dabei geht es nicht darum, möglichst viele Partner zu haben, sondern die richtigen.

Sophie Schille, Prokuristin & Managing Director

WIE GEHT ES WEITER?

Als Nächstes geht es an die Umsetzung: das Partnerprofil im Markt schärfen, erste Gespräche nach System statt nach Zufall. Wie aus der Strategie gelebte Partnerschaften werden, dokumentieren wir Etappe für Etappe mit echten Antworten und echten Eindrücken.

Die Partnerakquise, das Onboarding, das Enablement und auch die Aktivierung sind die Bausteine, die aus einem starken Fundament ein echtes System machen.

Deine Etappe startet hier.

1

Der initiale kostenfreie Reifegrad-Check: 7 Fragen, 3 Minuten. Du weißt wo ihr steht und wo eure größten Hebel sind → check.partneo.de

2

Das Programm Foundation of Partnership: vom Bauchgefühl zum System in sieben Modulen mit Wissen, Werkzeugen und echter Umsetzung.

