

REFERENZ

Partnermanagement bei IBS Schreiber

Von gewachsen auf *skalierbar*

Warum IBS Schreiber sein Partnermanagement nach sieben Jahren auf den Prüfstand stellt — und was Skalierung im Partnergeschäft wirklich bedeutet.

Ein Haus, das Partnermanagement längst betreibt

Die IBS Schreiber GmbH aus Hamburg fängt beim Thema Partnerschaften nicht bei null an. Genau deshalb stellt sie ihr System auf den Prüfstand.



**Jahre aktives
Partnermanagement**



**Partnermanager
im Team**



**Module im
Programm**



**Phasen bis zum
eigenen System**

„Sieben Jahre Partnermanagement heißen nicht, dass man fertig ist. Foundation of Partnership hat uns gezeigt, wo unser System besser werden kann und wo Skalierung wirklich beginnt.“

Sebastian Schreiber

Geschäftsführer und Inhaber, IBS Schreiber GmbH

KAPITEL 1

IBS SCHREIBER GMBH AUF EINEN BLICK

SITZ

Hamburg

LEISTUNG

Softwarehersteller (u. a. CheckAud®),
Prüfungs- und Beratungshaus, Akademie
mit eigenen Zertifizierungen

FOKUS

SAP-Security und -Compliance im DACH-
Raum

GRÖßE

35 Mitarbeiter

START

Aktives Partnermanagement seit 7 Jahren

IBS Schreiber ist der Experte für SAP-Security und -Compliance im DACH-Raum unter dem Anspruch, IT-Risiken systemübergreifend beherrschbar zu machen. Und anders als viele Unternehmen betreibt das Haus seit sieben Jahren aktives Partnermanagement, hat ein etabliertes Partnerökosystem aufgebaut und beschäftigt zwei Partnermanager, die neue Partner suchen, aufbauen und langfristig betreuen.

Warum stellt ein Unternehmen etwas auf den Prüfstand, das seit sieben Jahren funktioniert?

„Genau deshalb. Je länger ein System läuft, desto mehr Routinen schleichen sich ein und desto seltener fragt jemand, ob es noch das beste System ist. Wir wollten unser Partnermanagement bewusst challengen lassen.“

Sebastian Schreiber

Der Auftrag: das eigene System herausfordern

Bei IBS Schreiber ging es nie um die Frage, *ob* Partnermanagement, sondern darum, wie viel mehr darin steckt. Fünf Punkte standen auf dem Prüfstand.

Die Lücken

Wo ist das System in Wahrheit noch gar nicht etabliert, obwohl es im Alltag so wirkt? Wo entscheidet noch Erfahrung einzelner Köpfe statt dokumentierter Prozesse?

Die Reibungsverluste

An welchen Übergaben geht Tempo verloren zwischen Partnermanagement, Vertrieb und Beratung?

Die stillen Abgänge

Wo werden Partner inaktiv, ohne dass es rechtzeitig auffällt? Ein Partnerökosystem verliert selten laut, es verliert leise.

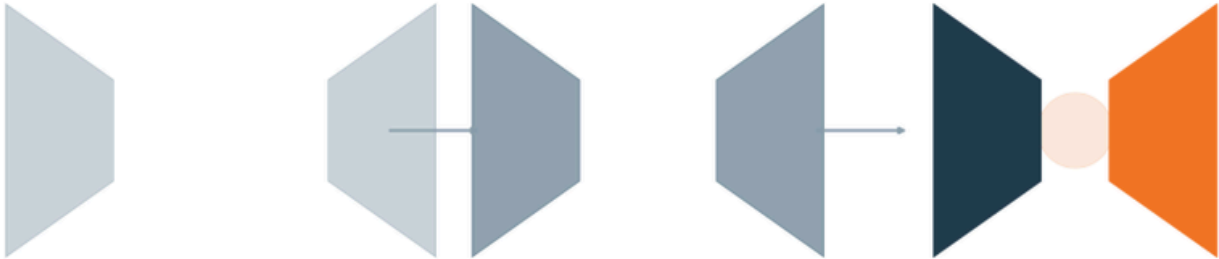
Die blinden Messstellen

Welche KPIs werden noch nicht getrackt und welche Entscheidungen trifft man deshalb nach Gefühl?

Der Ressourceneinsatz

Zwei Partnermanager, ein wachsendes Ökosystem: Wo lohnt ihre Zeit am meisten und was sollte das System übernehmen, damit Wachstum nicht an Kapazität scheitert?

KAPITEL 2



Das gewachsene Partnermanagement wurde systematisch mit der gelebten Praxis abgeglichen – um Stärken sichtbar zu machen, Lücken zu erkennen und die nächsten Verbesserungen gezielt abzuleiten.

„Ein bestehendes Partnermanagement zu haben, heißt nicht, dass es keine Optimierungsmöglichkeiten gibt. Es heißt nur, dass man genauer hinschauen muss, um sie zu finden.“

Sebastian Schreiber

Der Auftrag an das Programm war damit ein anderer als bei einem Einsteiger: nicht aufbauen, was fehlt, sondern nachschärfen, was schon da ist und die Stellen finden, an denen Routine für System gehalten wird.

Was sich alles challengen lässt

Das Programm arbeitet sich Modul für Modul durch die Bausteine des Partnergeschäfts — vom Fundament bis zur Skalierung, mit einem Reifegrad-Check zu jedem Modul. Ein Auszug, welche Fragen dabei auf den Tisch kommen.

Strategie & Partnerprofile

Trägt die Strategie noch — oder beschreibt sie den Stand von vor Jahren? Passen die Partnerprofile zu dem, wohin das Unternehmen will, oder zu dem, was sich über die Zeit angesammelt hat?

Aktivierung

Wie schnell kommt ein neuer Partner vom unterschriebenen Vertrag zum ersten gemeinsamen Ergebnis? Was davon ist wiederholbarer Prozess — und was hängt bisher an einzelnen Personen?

Partnersteuerung

Woran erkennt man einen Partner, der gerade leise aussteigt — bevor es zu spät ist? Welche Kennzahlen zeigen, ob eine Partnerschaft wirklich trägt, und welche werden bisher gar nicht erhoben?

Skalierung

Was passiert, wenn aus 20 Partnern 50 werden — wächst dann der Aufwand mit oder das System? Welche Betreuung braucht wirklich einen Menschen, und was kann das System übernehmen?

Es sind Fragen wie diese, die ein gewachsenes Partnermanagement im Alltag selten selbst stellt, nicht aus Nachlässigkeit, sondern weil das Tagesgeschäft schneller ist. Im Programm haben sie einen festen Platz. Und zu jeder gibt es nicht nur die Diagnose, sondern die Werkzeuge, um die Antwort ins eigene System zu übersetzen.

Warum ein Softwarehersteller anders skaliert

IBS Schreiber ist kein reines Beratungshaus, sondern auch Softwarehersteller. Für das Partnergeschäft ändert das die Spielregeln.

Softwarepartnerschaften skalieren anders als Beratungspartnerschaften: über Lizenzmodelle, gemeinsame Implementierungen, technische Zertifizierungen und Partner, die das Produkt eigenständig zum Kunden tragen.

DER SCHWERPUNKT DIESER REFERENZ

Skalierung. Nicht mehr Partner um jeden Preis, sondern ein System, das mit jedem weiteren Partner effizienter wird statt aufwendiger.

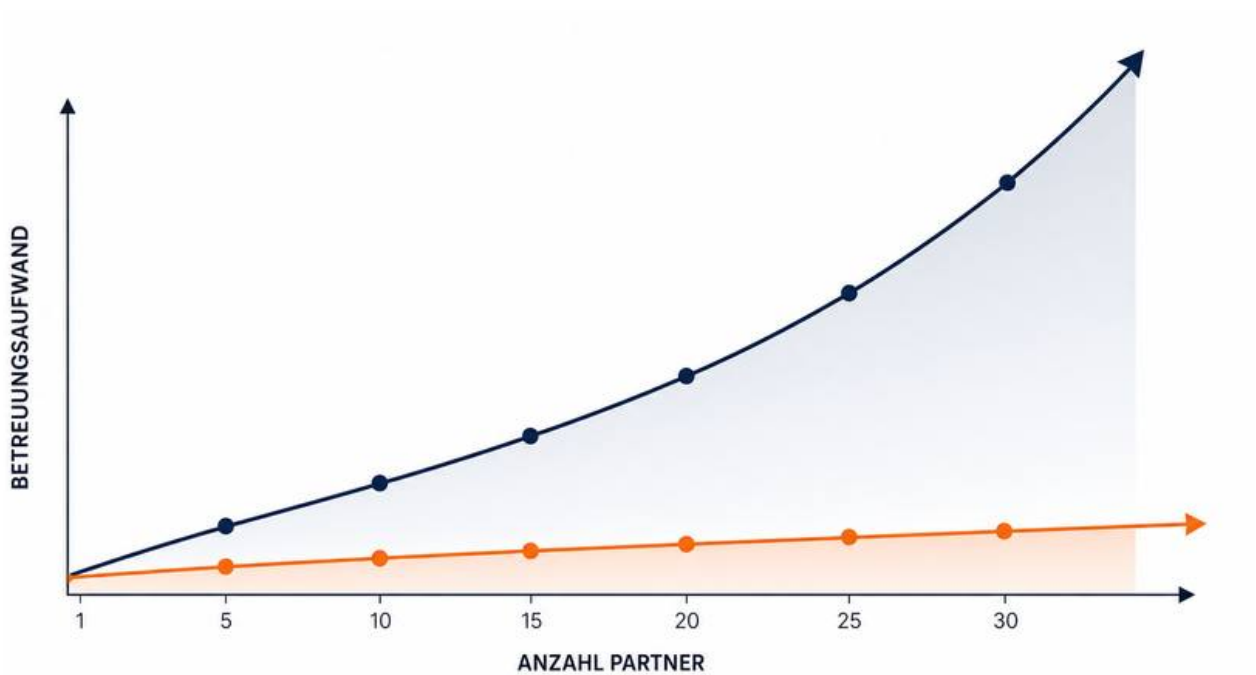
„Unsere Partnermanager sollen ihre Zeit in Partnerschaften investieren, die wachsen nicht in Prozesse, die sich wiederholen. Dafür braucht es ein System, das Skalierung trägt. Genau daran arbeiten wir.“

Sebastian Schreiber

KAPITEL 4

DIE SKALIERUNGSFRAGE

Wächst mit jedem weiteren Partner der Koordinationsaufwand mit oder trägt das System die zusätzliche Last? Genau an dieser Weggabelung entscheidet sich, ob ein Partnerökosystem wachsen kann.



Dunkelblau: Betreuungsaufwand, der mit jedem Partner mitwächst. **Orange:** derselbe Betrieb mit einem System, das Wiederholbares übernimmt. Schematische Darstellung.

Für IBS Schreiber heißt das konkret: Die Zeit der beiden Partnermanager gehört in Partnerschaften, die wachsen nicht in Abläufe, die sich in jedem Onboarding wiederholen.

Partner First — und zwar im ganzen Unternehmen

Partnerschaften sollen nicht ein Kanal unter vielen sein, sondern der bevorzugte Weg, wie das Unternehmen wächst.

Genau diesen Anspruch professionalisiert IBS Schreiber jetzt mit dem System und dem Programm von PARTNEO. Und dabei geht das Unternehmen einen Schritt, den man selten sieht:

Auch der Direktvertrieb durchläuft das Programm.



Nicht, weil er Partner ersetzen soll sondern damit im ganzen Unternehmen dasselbe Verständnis entsteht: Was macht eine gute Partnerschaft aus? Wie betreut man Partner richtig? Und wo kann jeder Einzelne das Partnergeschäft im Alltag stärken? Einzelne Vertriebskollegen übernehmen künftig sogar selbst die Betreuung von Partnern.

„Partner First ist schnell gesagt. Wahr wird es erst, wenn das ganze Unternehmen es kann nicht nur die zwei Kollegen mit ‚Partner‘ im Titel. Deshalb durchläuft bei uns auch der Direktvertrieb das Programm.“

Sebastian Schreiber

Das ist der eigentliche Skalierungshebel: ein System, das sich durch alle Bereiche des Unternehmens zieht statt an einer Abteilung zu hängen.

Aus der Referenz wird eine Partnerschaft

Diese Geschichte hat noch eine Ebene: IBS Schreiber bleibt nicht nur Kunde. Das Unternehmen wird selbst Partner von PARTNEO und öffnet das Programm für das eigene Partnerökosystem.

Dieses Modell hat PARTNEO bewusst für seine Kunden entwickelt: Wer sein eigenes Partnergeschäft professionalisiert, kann sein gesamtes Partnerökosystem dazu einladen.

IBS Schreiber empfiehlt das Programm aus eigener Erfahrung weiter, weil ein Gegenüber, das Partnermanagement genauso ernst nimmt, im Alltag den Unterschied macht:

Dieselbe Sprache.

Abstimmungen beginnen nicht bei Begriffen, sondern beim Geschäft.

Dieselbe Arbeitsweise.

Beide setzen dieselben Prozesse und Werkzeuge ein. Jede Seite schließt ihre eigenen Lücken, und gemeinsame Vorhaben treffen auf beiden Seiten auf Strategie und Enablement, statt bei einem der Partner ins Leere zu laufen.

Dieselbe Steuerung.

Beide planen mit denselben Kennzahlen, statt die Zusammenarbeit im Nachhinein zu bewerten.

Für IBS Schreiber ist diese Empfehlung deshalb kein Gefallen, sondern eine **Investition in die eigene Wachstumsbasis.**



„Eine Partnerschaft wird nicht besser, wenn nur eine Seite sie professionell betreibt. Je mehr unserer Partner mit demselben System arbeiten, desto reibungsloser läuft die Zusammenarbeit und desto schneller entsteht auf beiden Seiten Ergebnis.“

Sebastian Schreiber

Dein Weg startet hier

Vielleicht ist euer Partnergeschäft über Jahre gewachsen wie bei IBS Schreiber. Vielleicht steht ihr noch ganz am Anfang. Für das Programm macht das keinen Unterschied.

Seine Logik ist für beide gebaut: Der Reifegrad-Check zu jedem Modul zeigt jedem Unternehmen den eigenen Stand und damit den eigenen nächsten Hebel. Wer anfängt, baut auf. Wer gewachsen ist, schärft nach und stellt auf Skalierung um.

SCHRITT 1

Der initiale Reifegrad-Check

7 Fragen, wenige Minuten, kostenfrei. Dein Ergebnis bekommst du per E-Mail — inklusive deiner Stufe von Zufall bis Skaliert.

check.partneo.de

SCHRITT 2

Foundation of Partnership

Sieben Module, ein Reifegrad-Check zu jedem Modul — für Einsteiger wie für etablierte Partnermanagements.

www.partneo.de

NÄCHSTER SCHRITT

Bewerte euren aktuellen Status mit unserem **kostenfreien Reifegrad-Check**. 7 Fragen, 3 Minuten und ihr wisst, wo ihr steht und welcher Hebel als Nächstes zählt.





Partnerschaften systematisch entwickeln

partneo.de
academy.partneo.de

Diese Referenz gibt den Stand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wieder und dokumentiert einen laufenden Aufbau, keinen abgeschlossenen Endzustand. Veröffentlicht mit Zustimmung der IBS Schreiber GmbH.