Link: https://www.computerwoche.de/a/partnerprogramme-erfordern-enge-zusammenarbeit-von-haendlern-und-herstellern,1893290

B2B in der IT-Branche

Partnerprogramme erfordern enge Zusammenarbeit von Händlern und Herstellern

Datum: 29.04.2009
Autor(en): Diego Wyllie

Wenngleich IT-Händler den direkten Draht zum Kunden haben, sind eine engere Beziehung zu den Herstellern, gemeinsame Marketing- und CRM-Aktivitäten sowie der Erfahrungsaustausch im Rahmen von Partnerprogrammen für sie essenziell. Das zeigt eine Studie, die auf der diesjährigen CeBIT durchgeführt wurde.

Die internationale Marketing- und Kommunikations- agentur Pepper GmbH befragte auf der diesjährigen CeBIT Vertriebs-, Marketing- und Managementkräfte von mehr als 50 Händlern.
Foto: Photodisc/ Getty Images

Demnach nehmen zwei Drittel der interviewten Händler bereits an Partnerprogrammen teil. Davon müssen laut Umfrage 86 Prozent die Teilnahme an mehr als einem Programm des gleichen Herstellers steuern. Im Durchschnitt nehme ein Händler an neun Programmen von sechs IT-Herstellern teil - ein großer Aufwand, bei dem der Nutzen nicht immer offensichtlich sei. Vor allem wenn es darum geht, gemeinsame **Marketing-Aktivitäten**[1] durchzuführen, gäbe es hier Verbesserungspotenzial.

Gemeinsame Initiativen sind effektiver

Obwohl bei übergreifenden Prozessen und dem Informationsfluss im Rahmen der gemeinsamen **Kampagnen**[2] noch Verbesserungspotenzial bestehe, schätzen laut Studie mehr als die Hälfte der Händler (52 Prozent) diese gegenüber unabhängig durchgeführten Kampagnen als effektiver ein. Anklang bei den Partnern fanden darüber hinaus gemeinsame Aktivitäten im **CRM**[3]-Umfeld, zum Beispiel Trainings (69 Prozent) oder die Unterstützung bei der Datenanreicherung (60 Prozent) und der Datenanalyse (59 Prozent), sowie bei der Identifikation von **potenziellen Kunden**[4] (57 Prozent).

Die internationale Marketing- und Kommunikationsagentur **Pepper GmbH**[5] befragte auf der diesjährigen **CeBIT**[6] Vertriebs-, Marketing- und Managementkräfte von mehr als 50 Händlern.

Links im Artikel:

[1] **https://www.computerwoche.de/subnet/oracle_crm/1885887/**
[2] **https://www.computerwoche.de/subnet/oracle_crm/1890407/**
[3] **http://www.crm-matchmaker.de/app/**
[4] **https://www.computerwoche.de/subnet/oracle_crm/1890408/**
[5] **http://www.pepperglobal.com/html/de/index.php**
[6] **http://www.cebit.de/homepage_d**

IDG Tech Media GmbH
Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Tech Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Tech Media GmbH keine Verantwortung.