

# Top 10

---

So werden Sie Umsatzchampion:  
Zehn Tipps für IT-Dienstleister



**1**

---

**Awareness**

**2**

---

**Glaubwürdigkeit**

**3**

---

**Synergien**

**4**

---

**Reichweite**

**5**

---

**Kanäle**

**6**

---

**Austausch**

**7**

---

**Portfolio**

**8**

---

**Innovationen**

**9**

---

**Weltmarkt**

**10**

---

**USP**

# Top 10

1

Awareness

2

Glaubwürdigkeit

3

Synergien

4

Reichweite

5

Kanäle

6

Austausch

7

Portfolio

8

Innovationen

9

Weltmarkt

10

USP

## Machen Sie auf sich aufmerksam

Ein guter Name ist das A und O im Wettbewerb. Gerade im IT-Bereich. Ihr Unternehmen ist einzigartig und davon soll auch Ihre Zielgruppe erfahren. Regionalbezug, Branchen-Know-how oder Lösungskompetenz: Bringen Sie Ihr Unternehmen und seine Besonderheiten groß heraus.

### Bekanntheit nutzen

Einzelkämpfer haben es schwer, aus der Masse herauszustechen. Hier hilft eine IT-Partnerschaft mit einem etablierten Anbieter. Events, Webkampagnen oder Messen: Wo Ihr Partner auftritt, stehen auch Sie im Rampenlicht. Die Bekanntheit strahlt auf Ihr Unternehmen ab. Und Sie können sich gegenüber potenziellen Kunden als ausgewiesener Experte präsentieren. Der erste Schritt zum Umsatzplus.



# 105.114

Unternehmen boten 2012  
in Deutschland  
IT-Dienstleistungen an.<sup>1</sup>

## Weisen Sie Ihre Kompetenz glaubwürdig nach

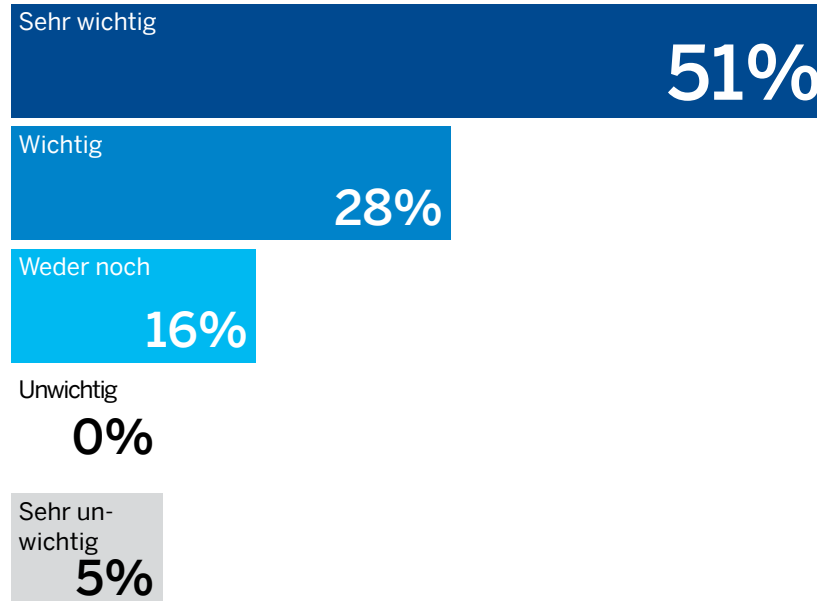
Sie wissen, was Ihr Unternehmen kann. Wo seine Stärken liegen. Was es von der Konkurrenz unterscheidet. Aber warum sollten potenzielle Kunden Ihren Aussagen glauben? Vertrauen entsteht nur mit der Zeit – oder indem Sie einen namhaften Partner für sich sprechen lassen.

### Ein Nachweis höchster Qualität

Mit einer IT-Partnerschaft im Rücken stärken Sie Ihre Verhandlungsposition und schaffen Vertrauen von Anfang an. Denn Ihre Kunden wissen: Nur wer kompetent ist und immer wieder Bestleistungen erbringt, kann Partner eines Unternehmens wie beispielsweise SAP werden. Zertifizierungen für einzelne Consultants und das gesamte Beratungshaus sind am Markt gefragt – und können den Unterschied machen zwischen Zusage und Absage.



### Umfrage: Wie wichtig ist ein Partnerstatus für Ihren Geschäftserfolg?<sup>1</sup>



## Nutzen Sie Synergien in Marketing und Vertrieb

Ob kleines Start-up oder etablierter Konzern: Ein durchdachtes, zielgerichtetes Marketing ist für jeden IT-Anbieter entscheidend. Aber haben Sie auch die notwendigen Ressourcen, damit aus Ihren Aktivitäten nicht nur Schnellschüsse, sondern langfristig erfolgreiche Kampagnen werden? Wenn Sie Ihre Kräfte bündeln, erreichen Sie mehr.

### An einem Strang ziehen

Große IT-Unternehmen wie SAP unterstützen ihre Partner in Marketing und Vertrieb. IT-Dienstleister aller Größen erhalten so Zugang zu exklusiven Informationsveranstaltungen und Vertriebsereignissen, auf denen sie potenzielle Neukunden kennenlernen. So sparen Sie Zeit und Geld, knüpfen wertvolle Kontakte und generieren profitable Neugeschäfte. Auch klassische Direct-Mailings oder Kampagnen-Websites brauchen Sie nicht eigenständig zu entwickeln: Spezialagenturen für Partner wie die SAP Virtual Agency erstellen personalisierte Materialien zu geringen Kosten.

**Gemeinsame Marketingkampagnen von SAP und Partnern sind erfolgreicher. Die Öffnungsraten entsprechender Direct-Mailings liegen um 2,1 Prozent über dem Branchendurchschnitt.**



**5,5% → 7,6%**

Mehr Erfolg bei Mailings<sup>1</sup>



Unsere Investitionen in Vertrieb, Marketing, Mitarbeiterschulung und Lösungsentwicklung haben sich durch die intensive Zusammenarbeit, die enge Abstimmung und den gemeinsamen Go-to-Market mit unserem Partner schnell ausgezahlt.

*Value Added Reseller aus Deutschland*

# Top 10

1

Awareness

2

Glaubwürdigkeit

3

Synergien

4

Reichweite

5

Kanäle

6

Austausch

7

Portfolio

8

Innovationen

9

Weltmarkt

10

USP

## Erhöhen Sie Ihre Reichweite

Wie erfolgreich Ihr Unternehmen auch ist: Kundenakquise wird immer zu den strategisch wichtigsten Themen gehören. Dabei geht es ebenso um Qualität wie um Quantität. Sie wollen schließlich nur die Unternehmen ansprechen, die auch Bedarf an Ihren Lösungen und Services haben, um Streuverluste zu vermeiden. Gleichzeitig müssen Sie möglichst viele potenzielle Neukunden erreichen, damit Ihre Chancen auf Vertragsabschlüsse steigen.

Kurz: Je höher die Reichweite, desto höher der Umsatz.

### Schneller loslegen

Mit einer IT-Partnerschaft können Sie die enorme Reichweite eines über Jahrzehnte gewachsenen Anbieters für sich nutzen. Der Vorteil: Abertausende Unternehmen weltweit setzen bereits auf die Lösungen bekannter Marken wie SAP. Allein in der SAP Cloud arbeiten heute mehr als 36 Millionen Menschen. Für die Partner ist der Weg also schon geebnet, der Einstieg gelingt leichter – egal, ob Sie kleine Add-ons anbieten oder komplett eigenständige Lösungen vertreiben. Auch die Nachfrage nach begleitenden Dienstleistungen ist groß: von der Prozessberatung bis hin zum Softwaresupport.



**36 Millionen**  
Menschen arbeiten in der  
SAP Cloud



Unseren Partner kennt jeder. Das öffnet uns Türen zu Märkten, die wir sonst nie erschlossen hätten.

*Value Added Reseller aus Deutschland*

## Erschließen Sie neue Vertriebskanäle

Angenommen, Sie hätten ein Buch geschrieben. Würden Sie Ihr neuestes Werk nur über Ihre eigene Website vertreiben und im persönlichen Gespräch bewerben wollen? Oder bieten Sie es Händlern an und platzieren es in etablierten Onlineshops, damit eine sehr große Leserschaft auf Ihr Buch aufmerksam wird? Bei IT-Lösungen ist es ähnlich. Wenn Sie bestehende, hochfrequentierte Kanäle nutzen, erreichen Sie mehr.

### Win-win für Sie und Ihre Kunden

Onlineshops und App-Stores gibt es inzwischen auch für die Business-IT. Vom kleinen Add-in bis hin zur umfangreichen Geschäftslösung können Sie als Partner eines entsprechenden Anbieters hier Ihre Produkte und Services vertreiben. Mit wenig Aufwand erreichen Sie so eine sehr große Zielgruppe, können Ihr Angebot anschaulich in Szene setzen und sogar Demoverversionen anbieten. Kauf und Bereitstellung lassen sich ebenfalls online abwickeln.

### Umfrage: Haben Sie Ihren Onlineshop mit externen B2B-Marktplätzen verbunden?<sup>1</sup>

Ja

36,4%

Noch nicht, aber ist geplant

30,3%

# Top 10

1

Awareness

2

Glaubwürdigkeit

3

Synergien

4

Reichweite

5

Kanäle

6

Austausch

7

Portfolio

8

Innovationen

9

Weltmarkt

10

USP

## Profitieren Sie vom Know-how anderer Experten

Welche Strategie funktioniert bei welchen Kunden am besten? Welche Argumente überzeugen? Und welche Kompetenzen sollten Sie jetzt aufbauen, damit Sie auch künftig die Wünsche des Marktes erfüllen können? Sie müssen nicht alles wissen. Aber Sie sollten wissen, wen Sie fragen können.

### Fortschritt lebt vom Gespräch

Große IT-Unternehmen pflegen ganze Partnernetzwerke. Diese Partner tauschen sich untereinander aus – branchenübergreifend, regional, auf Augenhöhe. Die Plattformen: exklusive Onlineportale, eigene Events und vieles mehr. Sie erhalten Einblicke in andere Geschäftsfelder, lernen Vertriebstaktiken oder Marketingkampagnen kennen und lassen sich inspirieren. Damit Sie Ihre eigene Strategie weiter verbessern können und schon bald mehr Umsatz machen.



Jedes **3.** kleine und mittlere Unternehmen geht eine Kooperation ein, um Zugang zu Know-how zu bekommen.<sup>1</sup>



# Top 10

1

Awareness

2

Glaubwürdigkeit

3

Synergien

4

Reichweite

5

Kanäle

6

Austausch

7

Portfolio

8

Innovationen

9

Weltmarkt

10

USP

## Erweitern Sie Ihr Portfolio

Die Wirtschaft verändert sich immer schneller – und mit ihr die Anforderungen Ihrer Kunden an die IT und begleitende Dienstleistungen. Gestern mag das On-Premise-CRM-System noch alle Wünsche erfüllt haben. Heute sollte es schon die Cloud-Lösung mit In-Memory-Datenbank sein. Und morgen braucht Ihr Kunde vielleicht ein leistungsstarkes Analysetool für Big Data.

Natürlich gehört eine kompetente Beratung auch dazu: von der ersten Planung über die Implementierung bis hin zum Support. Wenn Sie alle Geschäftsbereiche und Branchen flexibel und schnell mit der passenden IT versorgen können und immer als Ansprechpartner bereitstehen, bleiben Ihre Kunden bei Ihnen. Dauerhaft.

### Vielfalt entscheidet

Decken Sie die ganze Bandbreite ab: mit Lösungen und Services rund um die Cloud, On-Premise-Systeme und hybride Umgebungen. Mit dem Vertrieb oder mit Dienstleistungen zu ERP-Software, Lösungen für das Personalwesen und Sales-IT. Oder mit Branchenanwendungen für Automobilbau, Bankwesen und Versorgungswirtschaft. Wie das gelingt? Indem Sie auf das Portfolio eines IT-Partners zurückgreifen, der in allen Bereichen bestens aufgestellt ist. So haben Sie auf jede Anfrage die passende Antwort. Und verkaufen einfach mehr.



Durch den Verkauf von Softwarelizenzen und Wartungsverträgen haben wir unser Portfolio erweitert und eine sehr nachhaltige Erlösquelle erschlossen.

*Value Added Reseller aus Deutschland*



Vor allem Konzerne [...] werden in den nächsten Jahren mit weniger IT-Dienstleistern direkt zusammenarbeiten. [...] Strategische Lieferanten werden gestärkt.

*Lünendonk-Studie 2013, Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland*

# Top 10

1

Awareness

2

Glaubwürdigkeit

3

Synergien

4

Reichweite

5

Kanäle

6

Austausch

7

Portfolio

8

Innovationen

9

Weltmarkt

10

USP

## Setzen Sie auf Innovationen

Wer erfolgreich sein will, muss immer in Bewegung bleiben und flexibel auf neu entstehende Geschäftschancen reagieren können. Big Data, Cloud-Computing, Enterprise Mobility oder das Social Web: Nie haben so viele technologische Revolutionen die Wirtschaft gleichzeitig verändert. Die Ära der digitalen Transformation ist in vollem Gang und der IT-Bedarf in allen Branchen enorm. Sie haben als IT-Dienstleister die Chance, diese Entwicklung mitzugestalten und Ihr eigenes Geschäft sowie das Ihrer Kunden zukunftsfähig zu machen.

### Am Puls der Zeit

Als Partner eines großen IT-Anbieters sichern Sie sich einen entscheidenden Vorteil: den direkten Draht zu den Experten. Sie tauschen sich mit den Produktmanagern oder Entwicklern innovativer Lösungen wie der In-Memory-Plattform SAP HANA aus, erhalten kostenfreies Schulungsmaterial und vertiefen so Ihr eigenes Know-how. Die Fragen Ihrer Kunden können Sie jederzeit zuverlässig beantworten. Ein Qualitätsmerkmal, das sich bezahlt macht.



Die Bereiche Cloud, Mobile und Datenbanken wachsen

**2x**

so schnell wie der gesamte Softwaremarkt.<sup>1</sup>

**40%**

der deutschen Unternehmen nutzen Cloud-Software, weitere

**29%**

planen deren Einsatz.<sup>2</sup>

# Top 10

1

Awareness

2

Glaubwürdigkeit

3

Synergien

4

Reichweite

5

Kanäle

6

Austausch

7

Portfolio

8

Innovationen

9

Weltmarkt

10

USP

## Verkaufen Sie weltweit

Die moderne Geschäftswelt überwindet Ländergrenzen. Als IT-Dienstleister sind Sie nicht auf Ihre Region oder Ihr Land beschränkt: In der globalisierten Wirtschaft können Sie Ihre Produkte und Services weltweit vertreiben. Eine IT-Partnerschaft erleichtert Ihnen diesen Schritt und kann Ihnen helfen, sich einen deutlich größeren potenziellen Kundenstamm zu erschließen.

### Überall zu Hause

Wo auch immer Sie Ihre Leistungen anbieten wollen: Mit einem auf internationalem Parkett erfahrenen Partner erhalten Sie die nötigen Kontakte und die nötigen Plattformen. Sie können Ihr Unternehmen, Ihre Produkte und Services auf allen Kontinenten vertreiben – ohne vor Ort sein zu müssen. Über virtuelle Stores bieten Sie beispielsweise Remote Support oder komplette Lösungen an.

### Weltweiter Umsatz im Markt für Software und IT-Services (in Milliarden Euro)<sup>1</sup>

2011	2012	2013	2014*	2017*
806	839	877	928	1.091

\* Prognostizierte Werte  
1 IDATE, DigiWorld Yearbook 2014

# Top 10

1  
Awareness

2  
Glaub-  
würdigkeit

3  
Synergien

4  
Reich-  
weite

5  
Kanäle

6  
Austausch  
Portfolio

8  
Innova-  
tionen

9  
Weltmarkt

10  
USP

## Bauen Sie Ihre Alleinstellungsmerkmale weiter aus

Ob Sie Ihre Kunden individuell beraten, Lösungen besonders schnell bereitstellen oder jederzeit erreichbar sind: Ihr Unternehmen unterscheidet sich von den Wettbewerbern. Um Ihren Umsatz deutlich zu steigern, sollten Sie diese Alleinstellungsmerkmale konsequent ausbauen. Und immer wieder hinterfragen: Sind Sie auf dem richtigen Weg, um Ihre unternehmerischen Ziele zu erreichen?

### Auswerten, anpassen, optimieren

In einem Partnernetzwerk erhalten Sie wertvolles Feedback von Unternehmen, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen wie Sie. Und weil Sie als Partner eines etablierten IT-Unternehmens eine größere Reichweite erzielen, bekommen Sie auch von Ihren Kunden mehr Rückmeldungen. So müssen Sie nicht allein auf Ihr Bauchgefühl vertrauen, ob Sie die richtigen Geschäftsentscheidungen treffen. Sie richten Ihre Kompetenz an den Marktanforderungen aus, erhöhen die Kundenzufriedenheit und erzielen dauerhaft mehr Umsatz.



# Top 10

© 2015 SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen nicht gestattet. SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE (oder von einem SAP-Konzernunternehmen) in Deutschland und verschiedenen anderen Ländern weltweit. Weitere Hinweise und Informationen zum Markenrecht finden Sie unter <http://global12.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx>. Die von SAP SE oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten.

Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die vorliegenden Unterlagen werden von der SAP SE oder einem SAP-Konzernunternehmen bereitgestellt und dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen übernehmen keinerlei Haftung oder Gewährleistung für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Die SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Keine der hierin enthaltenen Informationen ist als zusätzliche Garantie zu interpretieren.

Insbesondere sind die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen in keiner Weise verpflichtet, in dieser Publikation oder einer zugehörigen Präsentation dargestellte Geschäftsabläufe zu verfolgen oder hierin wiedergegebene Funktionen zu entwickeln oder zu veröffentlichen. Diese Publikation oder eine zugehörige Präsentation, die Strategie und etwaige künftige Entwicklungen, Produkte und/oder Plattformen der SAP SE oder ihrer Konzernunternehmen können von der SAP SE oder ihren Konzernunternehmen jederzeit und ohne Angabe von Gründen unangekündigt geändert werden. Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen stellen keine Zusage, kein Versprechen und keine rechtliche Verpflichtung zur Lieferung von Material, Code oder Funktionen dar. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse von den Erwartungen abweichen können. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken und sich bei Kaufentscheidungen nicht auf sie zu stützen.