



GROWTH ENGINES × SCALING SYSTEMS × AI = HYPERGROWTH

CHANNEL TRANSFORMIERT → SCALABLE GROWTH BESCHLEUNIGT

B2B Software | Established | 9 Wochen Sprint

9.819 monatliche Kontakte ergaben nur 344 SQLs. Ein reaktives Partnermodell geprägt von hohem Aufwand und geringer Conversion.

REVENUE

+45.6%

€543K → €968K

SQLS

+31%

344 → 451

ACV

+39%

€4.7K → €6.5K

ROI

5x+

€60K-78K Invest

Version 1.0 • 2026

Michel Lason, Alban Halili, Florian Metzger

EXPERTISE × SPEED = IMPACT

01 Die Ausgangslage

Ein SME Software Provider mit 1.000 Partnern—aber fast keinem Wachstum durch den Channel.

Ein etablierter B2B Software Provider für den Mittelstand. Über 1.000 Partner im Netzwerk, aber das Partnerprogramm war primär reaktiv—fokussiert auf Updates und technischen Support statt aktiver Neukundengewinnung.



Das Partner-Dilemma

Der Head of Partnerships präsentierte die Quartalszahlen. Die Aktivitätskennzahlen sahen beeindruckend aus: 9.819 monatliche Kontakte, hunderte Partner-Events, ein dediziertes 15-köpfiges Team.

Aber dann kam die entscheidende Frage:

"Wie viele SQLs haben wir aus dem Partner-Channel generiert?" Die Antwort: 344. In 6 Monaten. Bei 9.819 monatlichen Kontakten. Eine Conversion Rate von unter 0.6%.

Das Modell war klar kaputt: Hoher Aufwand, geringe Ausbeute, kein Fokus auf die richtigen Partner. Von 1.000 Partnern lieferten weniger als 2% messbare Ergebnisse.

• Fehlende Fokussierung

- Alle 1.000 Partner gleich behandelt
- Keine Unterscheidung zwischen Performern und Passiven
- Ressourcen wurden gleichmäßig verteilt—statt strategisch

• Messung & Anreize

- KPIs fokussierten auf Aktivität, nicht Ergebnisse
- Partner-Events gemessen, nicht gewonnene Deals
- Kein klares Bild, welche Partner tatsächlich performen

Metrik	Ist-Zustand	Ziel	Gap
Monatliche Kontakte	9.819	Weniger, aber besser	Ineffizient
SQLs (6 Mo)	344	500+	-31%
Partner-Revenue	€543K	€800K+	-32%
SQL/Kontakt-Rate	0.6%	2%+	-70%

Die Ausgangssituation vs. Benchmark-Werte

02 Unser Vorgehen

9-Wochen-Sprint + 6-Monate-Enablement: Fokussieren, strukturieren, skalieren.



Phase 1: Schnelle Diagnostik & Partner-Auswahl

Week 1

Performance Assessment

Wir analysierten alle 1.000 Partner nach harten Kriterien: SQL-Generierung, Deal-Conversion, Revenue-Beitrag. Das Ergebnis war ernüchternd—weniger als 20 Partner lieferten 80% der Ergebnisse.

→ Partner-Ranking, Performance-Matrix, Potential-Assessment

Top 11 Partner selektiert

Basierend auf dem Assessment wählten wir 11 Partner für das Pilotprogramm aus. Kriterien: Bestehendes Engagement, Markt-Fit, Wachstumspotenzial, Kooperationsbereitschaft.

→ Pilot-Partner-Liste, Selektionskriterien, Partner-Profile



Phase 2: KPI Framework & Execution Setup

Week 2

Ergebnisorientierte KPIs

Wir ersetzten Aktivitäts-KPIs durch Ergebnis-KPIs: SQLs generiert, Deals gewonnen, Revenue beigetragen. Jeder Partner erhielt klare Ziele und wöchentliches Tracking.

→ KPI-Framework, Partner-Scorecards, Zielvereinbarungen

Reporting-Rhythmus etabliert

Wöchentliche 15-Minuten-Check-ins mit jedem Pilot-Partner. Monatliche Reviews der Pipeline und Quartalsziele. Echtzeit-Dashboards für Transparenz.

→ Meeting-Rhythmus, Dashboard-Templates, Review-Agenda



Phase 3: Channel-Aktivierung & Enablement

Weeks 3-12

Targeting-Strategien entwickelt

Jeder Partner erhielt maßgeschneiderte ICP-Definitionen und Zielkunden-Listen basierend auf seinem spezifischen Marktzugang und Stärken.

- Partner-spezifische ICPs, Zielkunden-Listen, Pitch-Anpassungen

Sales Workshops & Pipeline Reviews

Intensive 2-Tages-Workshops für Partner-Sales-Teams. Wöchentliche Pipeline-Reviews mit konkretem Coaching zu einzelnen Deals.

- Workshop-Curriculum, Deal-Coaching-Sessions, Win/Loss-Analysen



Phase 4: Beschleunigung & Performance-Tracking

Months 3-9

Kontinuierliches Monitoring

Echtzeit-Dashboards für alle Partner-KPIs. Monatliche Performance-Reviews mit klaren Konsequenzen: Top-Performer erhielten mehr Ressourcen, Underperformer erhielten gezielte Unterstützung oder wurden aus dem Programm genommen.

- Performance-Dashboards, Monatliche Reviews, Eskalationsprozesse

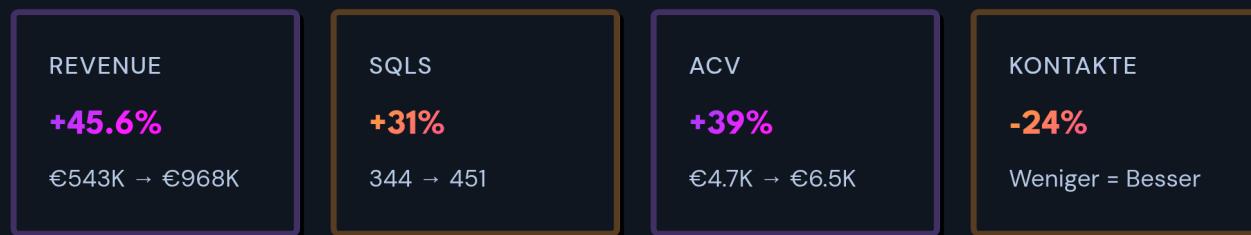
Playbook für 1.000 Partner

Best Practices aus den Top 11 wurden dokumentiert und in ein skalierbares Playbook überführt—bereit für den Rollout auf das gesamte Partner-Netzwerk.

- Partner Success Playbook, Rollout-Plan, Skalierungs-Roadmap

03 Ergebnisse

Mit nur 11 von 1.000 Partnern mehr erreicht als je zuvor.



Metrik	Vorher	Nachher	Impact
Partner-Revenue	€543K	€968K	+45.6%
SQLs (6 Mo)	344	451	+31%
Kontakte/Monat	9.819	7.469	-24%
ACV	€4.667	€6.483	+39%

ROI-Berechnung

Investment

€60-78K

Return Value

€425K+

ROI

5x+

- Revenue-Steigerung: €968K - €543K = €425K Zuwachs
- Effizienzgewinn: 24% weniger Kontakte bei 31% mehr SQLs
- ACV-Steigerung: Bessere Lead-Qualität führt zu größeren Deals

CEO Statement

"Wir haben unseren Partner-Channel von einer Support-Erweiterung in einen echten Growth Engine transformiert. Mit nur 11 Partnern haben wir mehr erreicht als jemals mit 1.000. Das Playbook ist bereit für den Rollout."

Das Unternehmen plant nun, das erfolgreiche Modell schrittweise auf weitere Partner auszurollen—aber diesmal mit den richtigen KPIs, dem richtigen Enablement und dem richtigen Fokus.

04 Key Lessons

6 Erkenntnisse aus der Partner-Channel-Transformation.



Lesson #1: Partner-Erfolg basiert auf Struktur—nicht Skalierung

1.000 Partner bedeuten nichts, wenn keiner performt. Mit nur 11 fokussierten Partnern erzielten wir bessere Ergebnisse als mit dem gesamten Netzwerk.

Key Insight: Qualität schlägt Quantität. Fokus auf die Top 1-2% liefert 80%+ der Ergebnisse.



Lesson #2: Lead-Qualität schlägt Volumen

24% weniger Kontakte führten zu 31% mehr SQLs. Der Fokus auf die richtigen Leads —statt auf mehr Leads—war der Gamechanger.

Key Insight: Weniger, aber bessere Kontakte sind effizienter als Masse.



Lesson #3: KPI-Design formt Verhalten

Als wir von Aktivitäts-KPIs (Events, Kontakte) auf Ergebnis-KPIs (SQLs, Deals) umstellten, änderte sich das Verhalten der Partner sofort.

Key Insight: Partner optimieren auf das, was gemessen wird. Miss die richtigen Dinge.



Lesson #4: ACV-Wachstum beweist Enablement-Wert

ACV stieg um 39%—nicht durch Preiserhöhungen, sondern durch bessere Deal-Qualität. Besser enablete Partner verkaufen größere Pakete.

Key Insight: Gutes Enablement macht jeden einzelnen Deal wertvoller.



Lesson #5: Kurze Sprints schaffen dauerhafte Veränderung

9 Wochen intensiver Sprint, dann 6 Monate kontinuierliches Enablement. Schnelle Erfolge motivieren Partner, langfristiges Coaching macht sie nachhaltig erfolgreich.

Key Insight: Schnelle Wins + kontinuierliche Begleitung = nachhaltige Transformation.



Lesson #6: Partner-Channel = Growth Asset, nicht Support-Erweiterung

Der Paradigmenwechsel war entscheidend: Partner nicht als Support-Kanal sehen, sondern als strategisches Wachstums-Asset mit eigenem P&L.

Key Insight: Partner-Channel verdient dieselbe Aufmerksamkeit wie Direct Sales—er kann genauso viel Revenue liefern.

Bereit für Ihre Partner-Transformation?

Analysieren Sie Ihr Partner-Netzwerk in 2 Wochen. Identifizieren Sie Ihre Top-Performer. Bauen Sie ein Enablement-Programm, das messbare Ergebnisse liefert.

Über die Autoren



Michel Lason

Gründer & CEO

Strategy. Scaling. Impact.

18 Jahre Startups aufbauen, skalieren und reparieren. Ex-Berater (Microsoft, XING), SaaS Executive (€1,3M → €13,7M ARR in 2 Jahren). Autor "Fix Growth. Scale Faster."

Revenue Architecture

AI/LCNC GTM Motions

Investor Readiness

Rule of 40 +10 Pkt,
✓ EBITDA -€300k → +
€150k



Alban Halili

Partner

*Growth. AI Solutions.
Automation.*

10+ Jahre B2B Sales
skalieren. Ex-CSO bei Elba (€8,5M ARR, RPA/AI), Enterprise Sales bei Telefónica (€7,7Mrd).

B2B Sales AI Agents

Automation

Performance Analytics

3,8% Conversion,
✓ €14,5K Durchschnitts-
Deals



Florian Metzger

Partner

*RevOps. GTM. Venture
Architect.*

4+ Jahre SaaS-Businesses
aufbauen. Design Thinking (HPI), lasr.io Architekt. Co-
Founder Mindset.

RevOps GTM Engineering
Marketing Automation

Sales Cycle -30%,
✓ Lead Throughput
optimiert

Kontakt



team@scalingx.io



scalingx.io



LinkedIn

Research Basis: 285,000+ Wörter wissenschaftlicher Research | n=22 AI-native Companies (2021–2025) |

R²=0.76, p<0.001

© 2026 ScalingX Hypergrowth. All rights reserved.

Version: 1.0 | Datum: 2026

Disclaimer: Dieses Whitepaper repräsentiert unser aktuelles Verständnis basierend auf verfügbarer Forschung und praktischer Erfahrung. Das Feld der AI entwickelt sich rapide, und spezifische technische Details können sich ändern. Alle Performance-Claims basieren auf dokumentierten Case Studies und publizierter Forschung. Organisationen sollten ihre eigene Evaluation für spezifische Use Cases durchführen.