



protected-networks.com und Michael Nowarra

Das Projekt

Mit limitierten Budgets ein qualitativ hochwertiges Partnerprogramm aufzubauen, war das Ziel der Zusammenarbeit zwischen protected-networks.com und HTGF-Coach Michael Nowarra. Die besondere Herausforderung war die Akquise von renommierten Partnern für den Software-Vertrieb.

Die Vorgehensweise

Erfolgsfaktor 1: Begleitete Rekrutierung

Im ersten Step wurde gemeinsam mit dem Coach ein Fahrplan entwickelt: "Foundation-Workshop", "Longlisting", "Shortlisting", „1st Meetings“ und „Closing“. Die Umsetzung wurde durch Michael Nowarra eng begleitet: Vormachen, beobachten, auswerten, Feedback geben sowie anregen und verbessern. Besonders wertvoll für die Gründer war die Vermittlung von qualifizierten Kontakten aus dem umfangreichen Netzwerk des Coaches.

Erfolgsfaktor 2: Vertrauen und Investitionen der Partner

Ein wichtiger Fokus war und ist, das Vertrauen der Partner in die Firma, das Produkt, den Markt sowie den Vertriebs-Erfolg zu gewinnen. Hier setzen Nowarra und protected-networks.com auf wirtschaftliche Aspekte und bieten potentiellen Partnern differenzierte Umsatz-, Kosten-, Risiko- sowie Zeit-Prognosen und simulieren individuelle Strategien für jeden Partner. Die Gründer wissen genau, welche Erfolgskriterien ein potentieller Partner aufweisen muss und analysieren die Zielgruppe vor der Ansprache sehr präzise – eine Basis, die Vertrauen schafft.

Erfolgsfaktor 3: Intelligente Differenzierung

Bei der Ansprache potentieller Partner steht „smarte Differenzierung“ im Fokus der Marketingbotschaft:

- **„Business objektiv“**: protected-networks.com bietet potentiellen Partnern eine objektive Entscheidungsgrundlage.
- **„Partnerschaft selektiv“**: protected-networks.com spricht potentielle Partner sehr selektiv an.

- **„C-Level“**: protected-networks.com verhandelt zielorientiert auf Vorstands- und Geschäftsführungsebene.

Potentielle Partner wissen so genau, dass sie nur dann von protected-networks.com angesprochen werden, wenn gutes Potenzial für eine erfolgreiche Partnerschaft gegeben ist.

Erfolgsfaktor 4: Tools und Prozesse

Im Tagesgeschäft sichern schlanke Prozesse und leistungsfähige Tools ein Höchstmaß an Effektivität und Objektivität.

Das Coaching-Ergebnis

Im Rahmen des Coachings durch Michael Nowarra hat protected-networks.com ein qualitativ hochwertiges Partnerprogramm aufgebaut und positioniert. Erste Partnerschaften sind geschlossen, die Partner-Pipeline ist außerordentlich gesund. Erste planmäßige Umsätze wurden bereits durch Vertriebspartner generiert. Leistungsfähige Tools, Methoden, Prozesse sind implementiert, das Team ist eingespielt und das Know-how für den weiteren, eigenständigen Ausbau des Partnernetzwerkes ist vorhanden.

Auch nach Abschluss der aktiven Coaching-Phase ist Michael Nowarra Ratgeber und Sparring-Partner für die Gründer.

Zur Person

Michael Nowarra ist akkreditierter Betreuungskoach beim High-Tech Gründerfonds. Seine Spezialgebiete sind Sales & Marketing, Allianzen, M&A, Unternehmensführung, Team Building sowie Konfliktmanagement und -moderation. Mehr unter <http://www.alliance-bliss.com>.

Bonn, 12. Januar 2011