

Der externe Vertriebspartner: Stellschrauben einer erfolgreichen Partnerschaft

von [Lilo Thielen](#)

Zusammenfassung

Für ein Unternehmen ist das Einschalten externer Vertriebspartner im Auslandsgeschäft eine vergleichsweise kostengünstige Vertriebsform. Nicht selten wird jedoch die Vielschichtigkeit und Komplexität rund um das Thema Vertriebspartner unterschätzt. Welche Fragen sollte man im Vorfeld einer Vertriebspartnersuche klären? Welche Möglichkeiten der Partnersuche gibt es und wie stellt man eine möglichst erfolgreiche Zusammenarbeit für beide Seiten sicher? Die Autorin möchte den Vertriebspartner in seinem „Lebenszyklus“ etappenweise skizzieren, auf wichtige Erfolgsfaktoren bzw. Problemfelder eingehen und will auch mit einigen Irrtümern aufräumen. Dabei stehen marketing- bzw. vertriebsorientierte Überlegungen von exportorientierten KMUs im B2B-Umfeld im Vordergrund.

Stand des Beitrages: November 2016

- [1. Begriffliche Einordnung, Vertriebspartner – Lebenszyklus](#)
- [2. Vor der Vertriebspartnersuche: Bereiten Sie sich mit Weitblick vor](#)
- [3. Die Vertriebspartnersuche: Nehmen Sie sich Zeit](#)
- [4. Die Zusammenarbeit mit dem Vertriebspartner – worauf besonders achten?](#)
- [5. Die Trennung: der Vertriebspartner – Freund oder Feind?](#)
- [6. Literatur und nützliche Links](#)