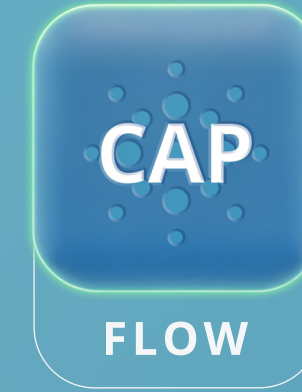
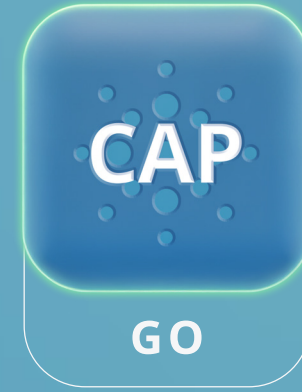


Der Standard für Kooperationen.



Drei Module.
Individueller Einstieg.



Stufe der gemeinsamen Reise	Start & Marktzugang	Stabiler Betrieb	Wachstum & Economics
Was auf der Reise passiert	Zusammenarbeit aktivieren und schnell live gehen	Zusammenarbeit im Tagesgeschäft beherrschbar machen	Zusammenarbeit für Volumen, Varianten und Systemtiefe skalieren
Wholesale-/ Wholebuy-Logik	Supplier bringen Verfügbarkeit in den Markt, Reseller machen sie vermarktbar	Supplier und Reseller arbeiten in einer gemeinsamen Prozesslogik statt in Einzelabstimmungen	Supplier und Reseller skalieren ihr Geschäft über standardisierte und individuelle Integrationsfähigkeit
Kernmechanik	Standardisiertes Onboarding über das Portal zwischen Anbietern und Nachfragern	Gemeinsame Prozesslogik mit standardisierten Schnittstellen, abgestimmten Übergaben und messbarer Prozessqualität	Individuelle Anpassung an die Systemrealität inkl. API- und Partner-Systemanbindung
Für Reseller	Mehr Verfügbarkeit. Mehr Endkunden.	Lieferqualität rauf. Eskalationen runter.	Portfolio skalieren. Aufwand pro Vorgang senken.
Für Supplier	Mehr Reseller. Mehr Auslastung.	Onboarding beschleunigen. Prozesskosten senken.	Auslastung skalieren. Integration als Standard statt Projekt.
Typischer Engpass	Neue Partner bedeuten Projektlast statt Umsatzstart	Manuelle Übergaben und unterschiedliche Prozesslogiken erzeugen Reibung	Mehr Volumen erzeugt mehr Sonderfälle; Wachstum scheitert an Systemgrenzen und individuellen Prozessen
Was dadurch möglich wird	Schnell marktfähig werden und den Umsatzstart beschleunigen	Automatisierte Prozessketten, klare Verantwortlichkeiten und verlässliche Servicequalität	Skalierung, die mit den Systemen mitgeht: mehr Volumen, hohe Effizienz, hohe Flexibilität

Mehr Informationen hier:

