

## Canalys EMEA Titans Channel Leadership Matrix: Schneider Electric zum fünften Mal in Folge als Champion ausgezeichnet

- Schneider Electric wurde im Canalys-Jahresbericht gemeinsam mit nur acht anderen Anbietern als Vendor Champion EMEA ausgezeichnet.
- Den Champion-Status erhalten nur Anbieter, die ein Höchstmaß an Channel-Management-Exzellenz nachweisen und sich von Jahr zu Jahr verbessern.
- Der Leadership-Status wird für das kontinuierliche Engagement für den IT-Channel, exzellentes Partner-Relationship-Management und den Fokus auf Nachhaltigkeit verliehen.

**Ratingen, 25. März 2024** – Schneider Electric, führend bei der digitalen Transformation von Energiemanagement und -Automatisierung, wurde zum fünften Mal in Folge mit dem Champion-Status in der Canalys Titans Channel Leadership Matrix ausgezeichnet. Canalys, das weltweit führende Marktforschungsunternehmen für den IT-Channel, zeichnet Schneider Electric als EMEA Channel Leadership Champion für sein kontinuierliches Engagement zum Ausbau des Channelgeschäfts und für die regelmäßige Verbesserung seiner Partner-Programme und -Tools aus.

Laut Canalys weisen "Champions" im Vergleich zu ihren Branchenkollegen ein hohes Maß an Exzellenz im Channel-Management auf, konnten ihre Leistung im vergangenen Jahr verbessern und investieren regelmäßig in die Zukunft des IT-Channels. Zu den gemeinsamen Merkmalen der Champions gehören ein strategisches Engagement für Wachstum durch und mit Partnern sowie Investitionen in die Rentabilität der Partner. Weitere Aspekte sind die Vereinfachung von Geschäftsprozessen, der Fokus auf Programminnovationen und ein hohes Maß an Partnerzufriedenheit.

### Unternehmenskontakt für Medien

Schneider Electric  
Susanne Backe-Theis  
Mobil: +49 (0) 172 84 65 294  
susanne.backe@se.com

### Pressekontakt

riba:businesstalk GmbH  
Sascha Hommer  
Tel: +49 (0) 261 96 37 57 24  
shommer@riba.eu

Im Jahr 2023 hat Schneider Electric ein neues, vereinfachtes Partnerprogramm für seine Elektro-/OT-Partner eingeführt und die verfügbaren Anreize für Partner erhöht. Das Unternehmen hat sich dabei auch auf die Verfeinerung der Spezialisierungen in den Bereichen IT- und kritische Infrastrukturen konzentriert. Canalys hob insbesondere das Engagement von Schneider Electric für seine Vertriebspartner, die Qualität des Account-Managements, den technischen Support und die Schulungen hervor. Laut Canalys betrachten Partner die hervorragenden Leistungen von Schneider Electric im Bereich Partner Account Management (PAM) als einen "großen Vorteil", sowohl bei der Verwaltung des laufenden Geschäfts als auch bei der Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten.

Canalys hob auch den Fokus von Schneider Electric auf das Thema Nachhaltigkeit als eine wichtige Chance für Partner hervor, insbesondere bei der Unterstützung von Kunden bei der Reduzierung von Energieverbrauch und Emissionen. „Diese Auszeichnung ist ein Beweis für unser kontinuierliches Engagement für unsere Partner und deren Erfolg sowie für herausragende Leistungen im Channel-Management“, sagte David Terry, Vice President, IT Channels, Schneider Electric, Europe. „Wir sind stolz darauf, starke und wechselseitige Beziehungen in unserem Ökosystem aufbauen zu können und unsere Programme stetig so zu erneuern, dass sie unsere Partner bei der Dekarbonisierung unterstützen. Dabei steht die Zufriedenheit unserer Partner bei jedem Schritt an erster Stelle.“

Im Jahr 2024 wird sich Schneider Electric verstärkt auf die Geschäftschancen in vertikalen Märkten und im IoT-Umfeld fokussieren. Beispiele dafür sind vernetzte, mit Strom versorgte Geräte im Gesundheitswesen oder intelligente Gebäude, was auch neue Wachstumsmöglichkeiten für Partner eröffnet.

„Mehr als 76 Prozent des IT-Geschäfts in EMEA wird über den Channel abgewickelt, und ein noch größerer Anteil der Kundeninvestitionen wird von Partnern beeinflusst“, sagt Alastair Edwards, Chefanalyst bei Canalys. „Anbieter in der gesamten Technologiebranche gehen zu partnergesteuerten Vermarktungsmodellen über, da sie die Bedeutung von Partnern für die Steigerung der Skalierbarkeit, die Verbesserung der Vertriebseffizienz und die Bereitstellung eines verbesserten Kundenerlebnisses erkannt haben. Der Erfolg von Herstellern hängt zunehmend von der Entwicklung und Umsetzung von Strategien ab, die ein vielfältiges Partner-Ökosystem unterstützen. Die Channel-Partner schätzen ihre enge Beziehung zu Schneider Electric und würdigen den Fokus des Unternehmens auf künftiges, gemeinsames Wachstum, unterstützt durch kontinuierliche Verbesserungen von Programmen und Prozessen.“

Die EMEA Titans Channel Leadership Matrix bewertet die EMEA-Channel-Performance von rund 30 Technologieanbietern mit einem weltweiten Umsatz von mindestens 12 Milliarden US-Dollar (mehr als 25 Prozent über Partner) oder einem weltweiten Umsatz zwischen 2 und 12 Milliarden US-Dollar (mehr als 50 Prozent über Partner). Die Position eines Anbieters in der Canalys Leadership Matrix basiert auf

#### **Unternehmenskontakt für Medien**

Schneider Electric  
Susanne Backe-Theis  
Mobil: +49 (0) 172 84 65 294  
susanne.backe@se.com

#### **Pressekontakt**

riba:businesstalk GmbH  
Sascha Hommer  
Tel: +49 (0) 261 96 37 57 24  
shommer@riba.eu

dem Feedback von Channel-Partnern, das in den letzten 12 Monaten über den Canalsys Vendor Benchmark gesammelt wurde, sowie auf aktuellen Leistungskennzahlen und einer Bewertung der Channel-Performance und -Forecasts durch eine Gruppe von Canalsys-Analysten.

Wenn Sie mehr über das neue mySchneider IT Solution Provider Partner Program erfahren möchten, besuchen Sie bitte diese [Website](#).

## Impact Company Schneider Electric

Nachhaltigkeit ist bei Schneider Electric fest in der Unternehmens-DNA verankert. Seit mehr als 15 Jahren leistet das Unternehmen mit innovativen Lösungen seinen Beitrag zu einer wirtschaftlich und sozial verträglichen Klimawende. Schneider Electric versteht sich in diesem Sinne als Impact Company, die ihre Kunden und Partner zu einem nachhaltig erfolgreichen Wirtschaften befähigt. Gleichzeitig geht es auch um das Eintreten für Werte: Unternehmenskultur und Ecosystem sind eng an modernen ESG-Kriterien orientiert. Schneider Electric wurde 2021 mit dem unabhängigen Deutschen Nachhaltigkeitspreis ausgezeichnet und mehrfach von Corporate Knights zu einem der nachhaltigsten Unternehmen der Welt gekürt.

## Über Schneider Electric

Wir von Schneider Electric möchten **die optimale Nutzung von Energie und Ressourcen für alle ermöglichen** und damit den **Weg zu Fortschritt und Nachhaltigkeit** ebnen. Wir nennen das **Life Is On**.

Wir sind Ihr **digitaler Partner für Nachhaltigkeit und Effizienz**.

Wir fördern die digitale Transformation durch die Integration weltweit führender Prozess- und Energietechnologien, durch die Vernetzung von Produkten mit der Cloud, durch Steuerungskomponenten sowie mit Software und Services über den gesamten Lebenszyklus hinweg. So ermöglichen wir ein integriertes Management für private Wohnhäuser, Gewerbegebäude, Rechenzentren, Infrastruktur und Industrien.

Die tiefe Verankerung in den weltweiten lokalen Märkten macht uns zu einem nachhaltigen globalen Unternehmen. Wir setzen uns für offene Standards und für offene partnerschaftliche Eco-Systeme ein, die sich mit unserer **richtungsweisenden Aufgabe und unseren Werten Inklusion und Empowerment** identifizieren.

[www.se.com/de](http://www.se.com/de)

Entdecken Sie 'Life Is On'

Folgen Sie uns auf:



Entdecken Sie die neuesten Ansätze und Erkenntnisse zum Thema [Nachhaltigkeit](#)

**Hashtags:** #SchneiderElectric #LifeIsOn #InnovationAtEveryLevel #EcoStruxure

### Unternehmenskontakt für Medien

Schneider Electric  
Susanne Backe-Theis  
Mobil: +49 (0) 172 84 65 294  
[susanne.backe@se.com](mailto:susanne.backe@se.com)

### Pressekontakt

riba:businesstalk GmbH  
Sascha Hommer  
Tel: +49 (0) 261 96 37 57 24  
[shommer@riba.eu](mailto:shommer@riba.eu)