

ECM-Anbieter Hyland stellt neues Partnerprogramm vor



1. Juni 2026 - Hyland Global Partner Network heisst das neue Partnerprogramm von ECM-Anbieter Hyland. Dieses setzt auf vereinheitlichte Strukturen und ein neues Partnermodell, das auf langfristige Leistungen ausgerichtet ist.

Hyland hat mit dem Hyland Global Partner Network ein neues Partnerprogramm aufgesetzt. Das Programm ist laut dem US-amerikanischen ECM-Anbieter auf moderne SaaS- und Cloud-Modelle sowie autonome Geschäftsprozesse ausgerichtet und bündelt Hylands weltweites Partnerökosystem erstmals in einem einheitlichen Framework. Ziel ist es demnach, die Zusammenarbeit zu vereinfachen, mehr Transparenz zu schaffen und gemeinsames Wachstum schneller voranzutreiben.

"Unternehmen verändern derzeit grundlegend, wie Arbeit organisiert und umgesetzt wird. Partner sind dabei längst mehr als reine Vertriebskanäle – sie werden zu zentralen Wegbereitern der nächsten Unternehmensgeneration", sagt Nanette Lazina, Senior Vice President of Global Channels & OEMs bei Hyland. "Mit dem Hyland Global Partner Network verfolgen wir ein klares Ziel: ein starkes und vertrauensvolles Partnerökosystem aufzubauen und die Zusammenarbeit mit Hyland weltweit einfacher zu machen – als Grundlage für die Agentic Enterprise."

Zentral für das neue Partnerprogramm sind vereinheitlichte Struktur, Terminologie und Leistungen über alle Regionen hinweg, flexible Beteiligungsmodelle, die unterschiedliche Partnerstrategien und Geschäftsmodelle unterstützen sollen, leistungsabhängige Partnerlevel, einheitliche Richtlinien und Governance-Strukturen sowie eine Partner-Relationship-Management-Plattform (PRM), die eine transparente Übersicht über Pipeline, Performance und gemeinsame Projekte bieten soll.

Das Hyland Global Partner Network erleichtere die Zusammenarbeit, schaffe mehr Transparenz und gebe Partnern die Werkzeuge an die Hand, die sie für nachhaltiges Wachstum benötigen, sagt Andrew Steane, Vice President of Global Partners Program bei Hyland. "Dadurch können sich unsere Partner stärker darauf konzentrieren, Kunden besser zu unterstützen und den konkreten Mehrwert unserer AI-first-Technologien und Lösungen nutzbar zu machen."

Zudem führt Hyland ein einheitliches wirtschaftliches Modell für Partner ein. Im Mittelpunkt stehen laut dem ECM-Anbieter langfristige Leistungen und messbare Ergebnisse, etwa registrierte Deals, Wachstum oder die Gewinnung neuer Kunden, statt nur einzelne Transaktionen.