

# State of the Channel 2025

## DACH (Deutsch)

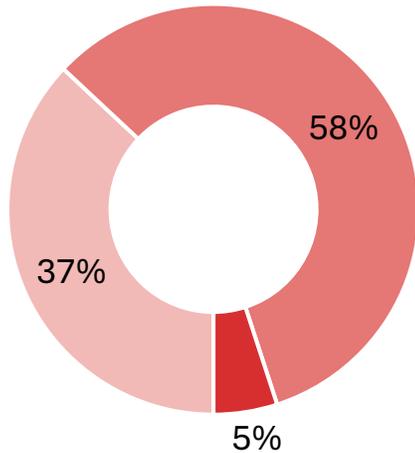


Global Technology Industry Association

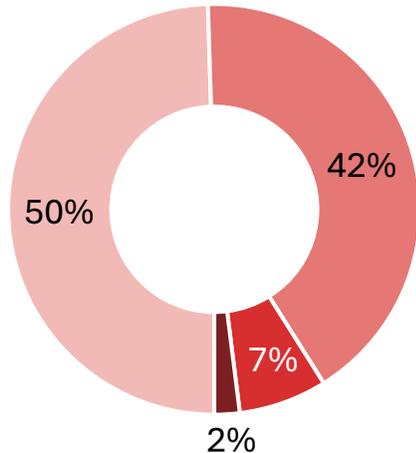
# Der Channel blickt meist optimistisch ins Jahr – Dennoch gibt es Vorbehalte

## Wie geht es dem Channel und wie wichtig ist er?

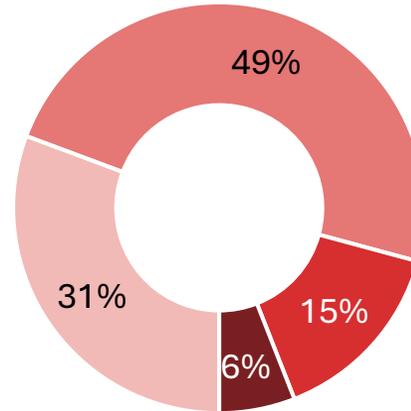
2025



2024



2023



■ Wichtig und stabil ■ Wichtig, sich schnell wandelnd ■ Schon wichtig, aber abnehmend ■ Unsicher

Bemerkenswert: Der größte Ausgabenposten im Channel in den letzten zwei Jahren waren IT-Dienstleistungen. Laut Gartner werden die weltweiten Ausgaben für IT-Services in diesem Jahr 1,73 Billionen US-Dollar erreichen, gegenüber 1,59 Billionen US-Dollar im Jahr 2024, was einem Anstieg von 9 % im Vorjahresvergleich entspricht. Die hohen Ausgaben für IT-Services weisen auf Chancen für den Channel hin, wo Kunden sich an Experten wenden.

Der Channel blickt überwiegend positiv ins Jahr 2025. Für „wichtig und sich schnell wandelnd“ halten ihn 58%. Dies entspricht einem Anstieg von 14 % gegenüber dem Vorjahr. Diese Gruppe erwartet Wachstum, insbesondere auch durch neue Technologien wie KI. Weitere 37% bezeichnen den Channel als „wichtig und stabil“, was auf Stabilität ohne sehr starkes Wachstum hindeutet.

**Fazit?** Der DACH-Channel schätzt die Aussichten und das Wachstum für 2025 deutlich optimistischer ein als im Vorjahr.

## Stand der Geschäftsziele im Channel:

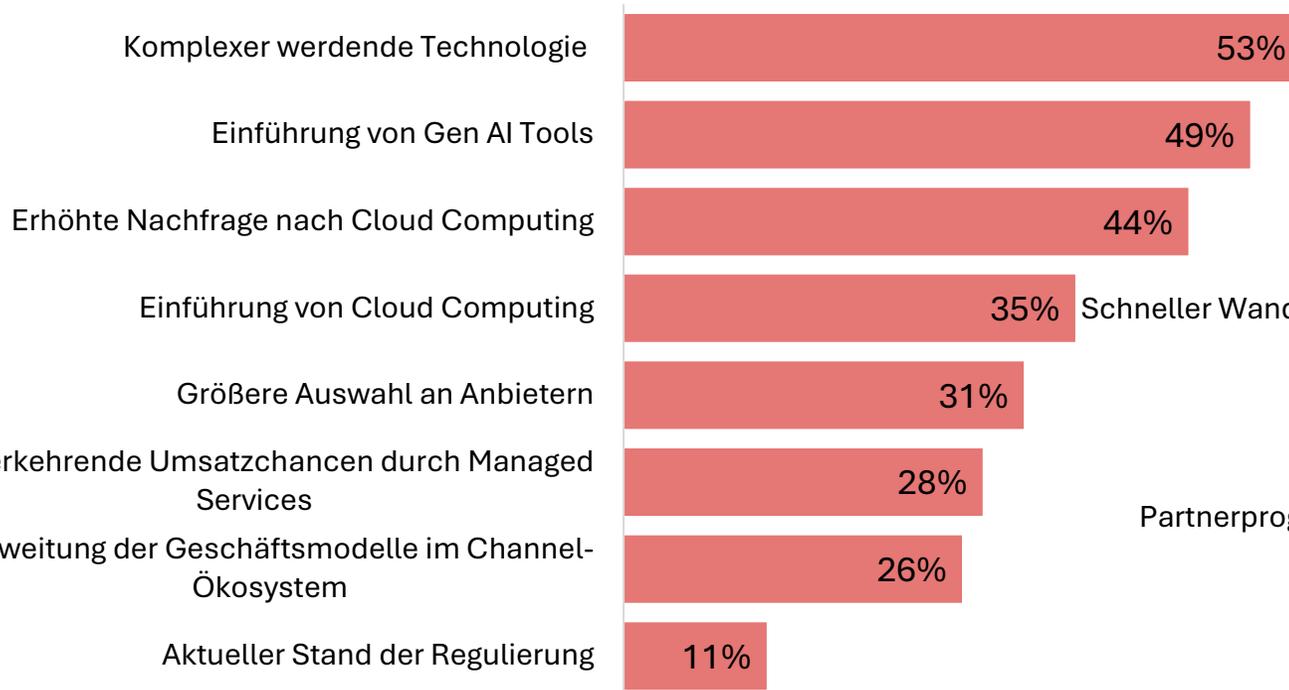
**17%** Über den Erwartungen  
**70%** Im Plan  
**9%** Etwas im Rückstand

Quelle: GTIA State of the Channel 2025 DACH-Umfrage | n=125  
GTIA State of the Channel 2024 DACH-Umfrage | n=131  
GTIA State of the Channel 2023 DACH-Umfrage | n=123

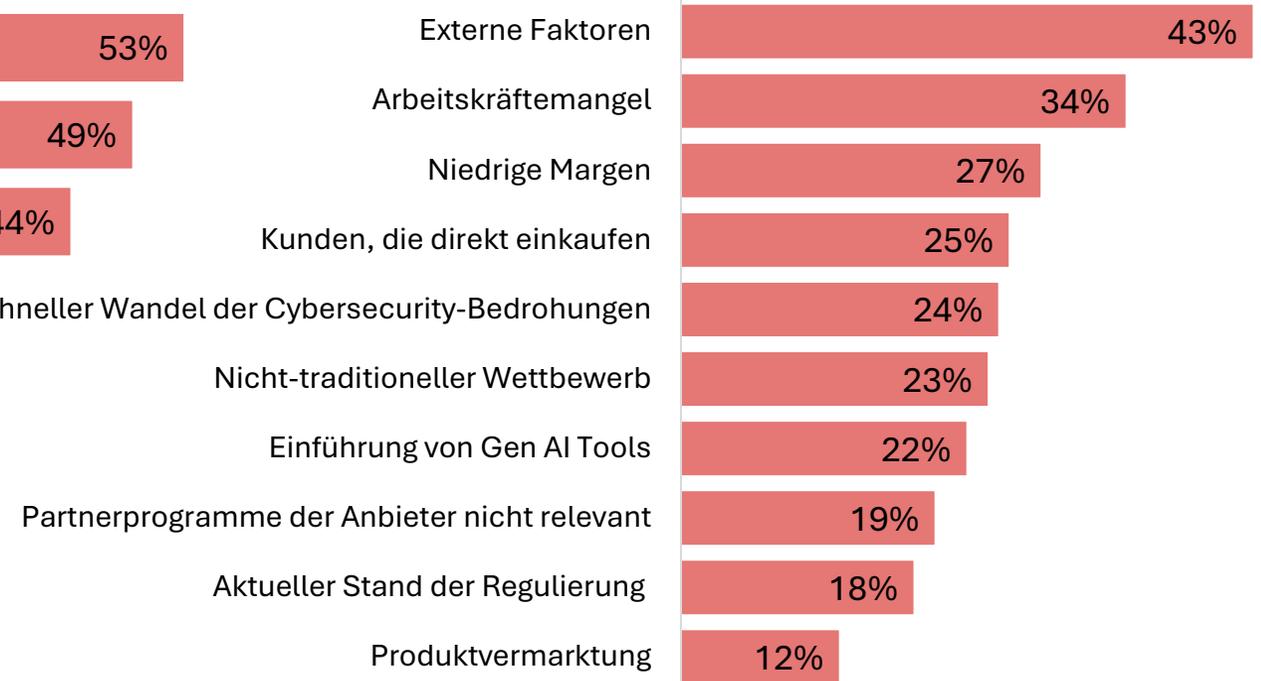


# Welche Faktoren treiben oder bremsen das Umsatzwachstum?

## Faktoren, die den Channel voranbringen



## Faktoren, die den IT Channel bremsen

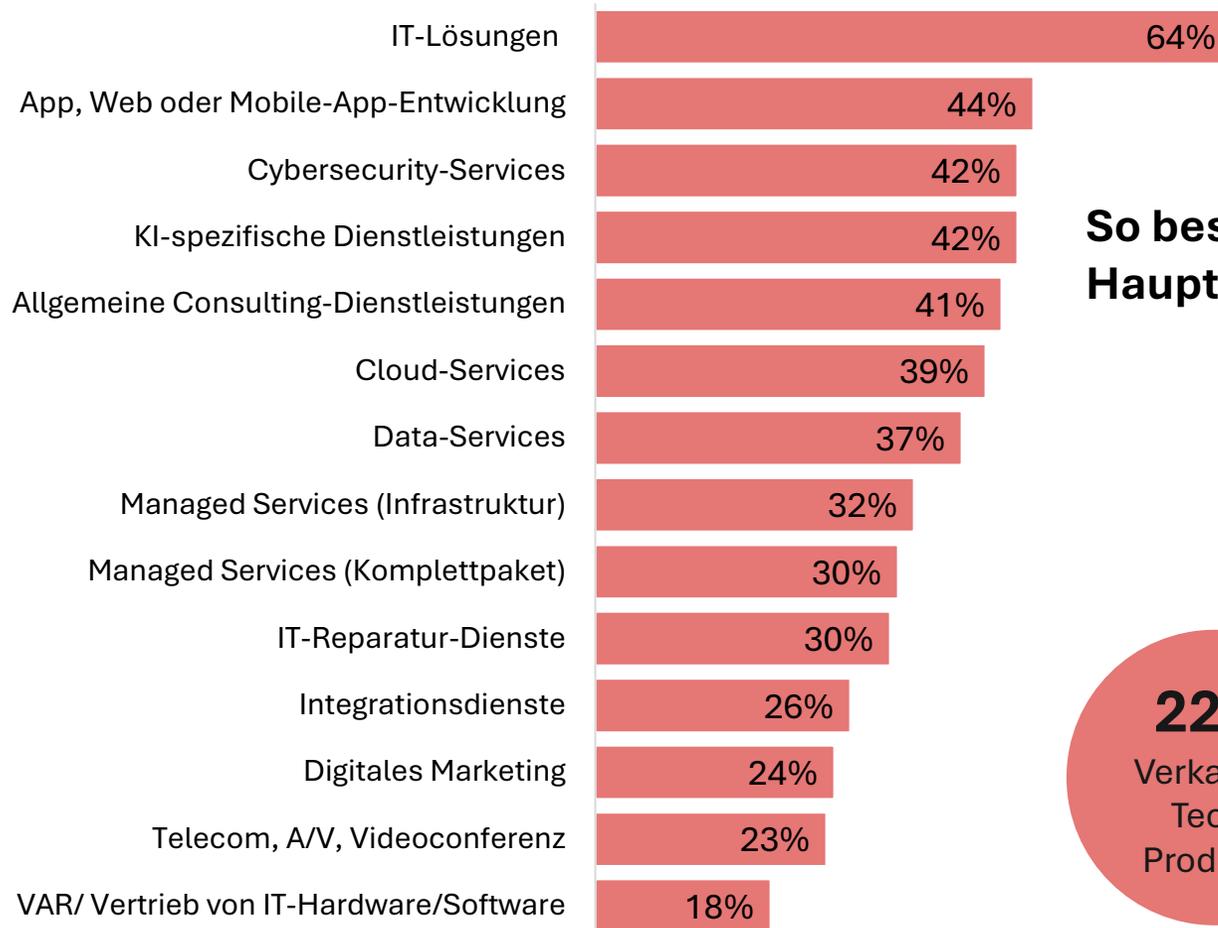


Viele in der Branche betrachten die technische Komplexität als ihren Verbündeten und sehen in ihr den wichtigsten Faktor für die Nachfrage nach ihrem Know-how. Tatsächlich suchen Kunden heute Unterstützung bei allem, von der Entwicklung einer KI-Strategie über die Gewährleistung der Sicherheit ihrer Daten bis hin zur Anwendung der Technologie auf umfassendere Geschäftsziele.

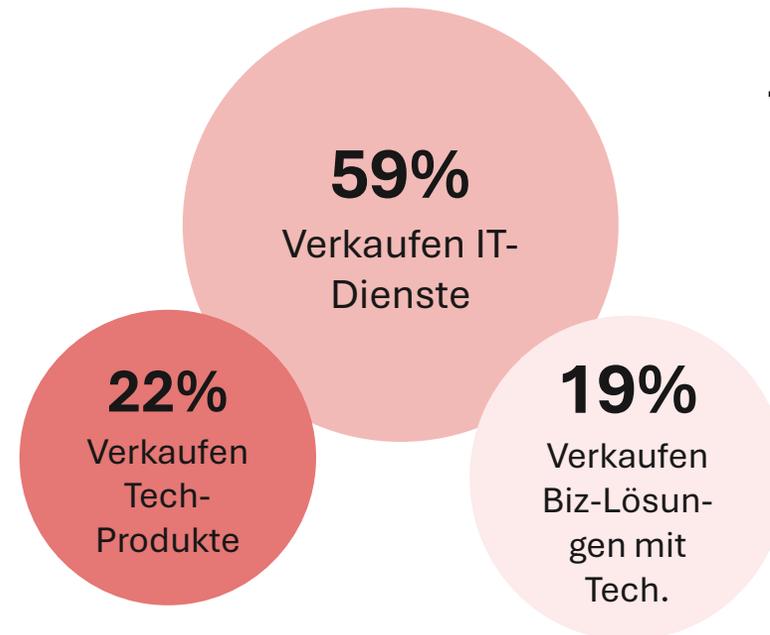


# Umsatz und Rentabilität: Wo der Channel Wachstum/Chancen sieht

## Wichtigste Angebotsbestandteile im Channel:



## So beschreibt der Channel sein Hauptgeschäft



## Top-Umsatzziele

1. KI-Dienstleistungen
2. Cybersecurity-Services
3. Integrationservices
4. Digitales Marketing

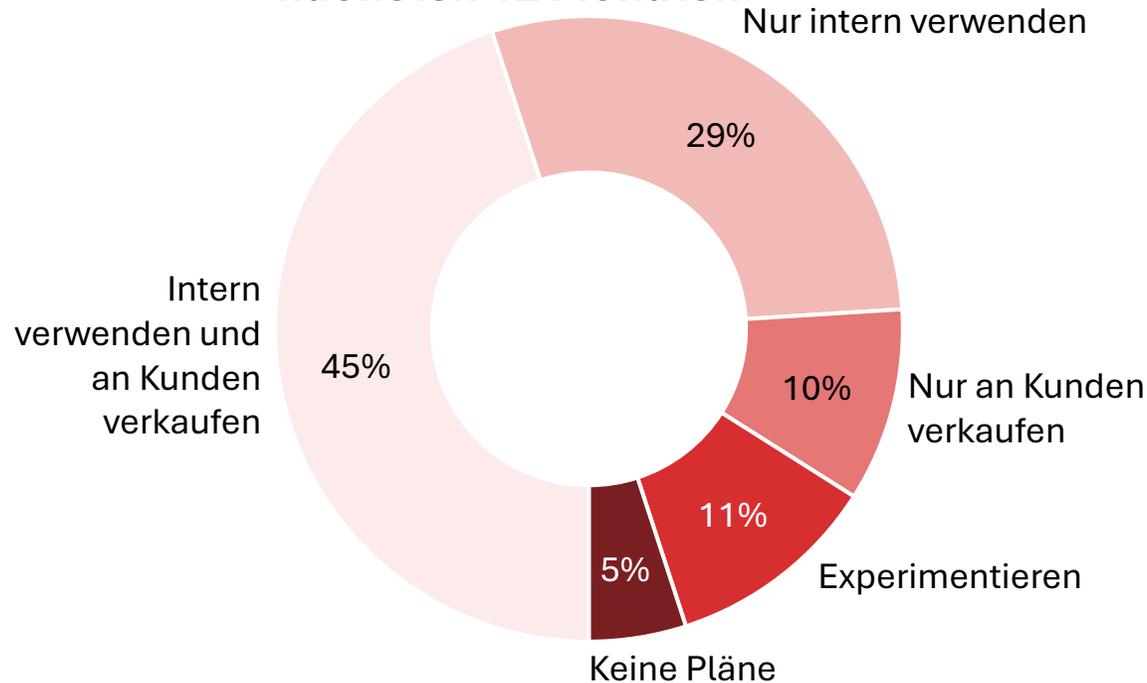
## Top-Gewinnerwartungen

1. Telco-Dienste
2. Cybersecurity-Services
3. KI-Dienstleistungen
4. Digitales Marketing



# Künstliche Intelligenz als Effizienztreiber im Vertrieb auf dem Vormarsch

## Unternehmen wollen (mit) Ki in nächsten 12 Monaten:



## Gründe für die KI-Einführung: eher interner Bedarf

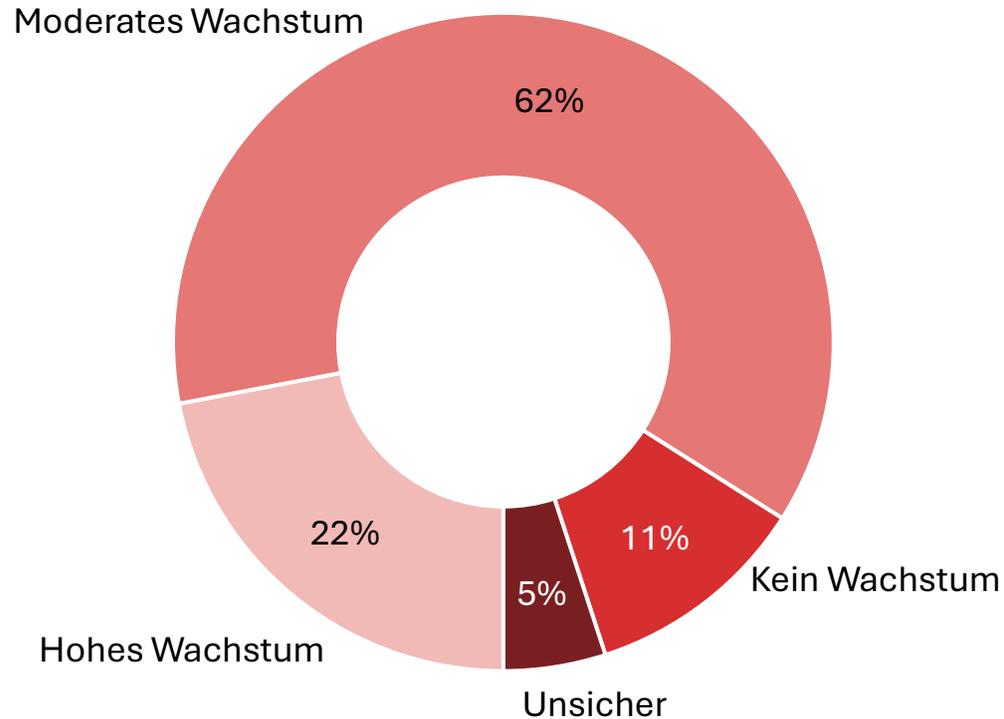


Der DACH-Channel nutzt KI heute hauptsächlich, um Inhalte zu erstellen (38 % der Befragten) und interne Aufgaben zu automatisieren (35 %). Die beiden nächsthäufigsten Anwendungsbereiche spiegeln jedoch die umsatzgenerierende Rolle von KI bei Diensten rund um Daten und als Teil des gesamten Produktportfolios wider.

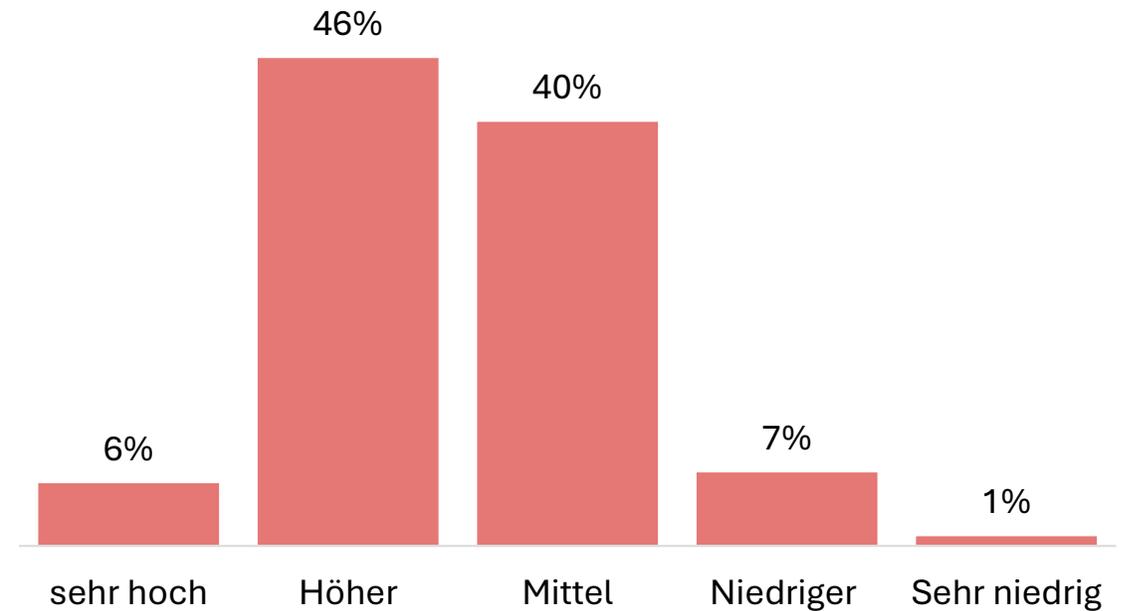


# Veränderte Anforderungen an Qualifikation rücken Personal ins Zentrum

## Erwartungen zu IT-Neueinstellungen



## Stark veränderte Anforderungen an Qualifikation bei Cybersicherheit, Daten und KI

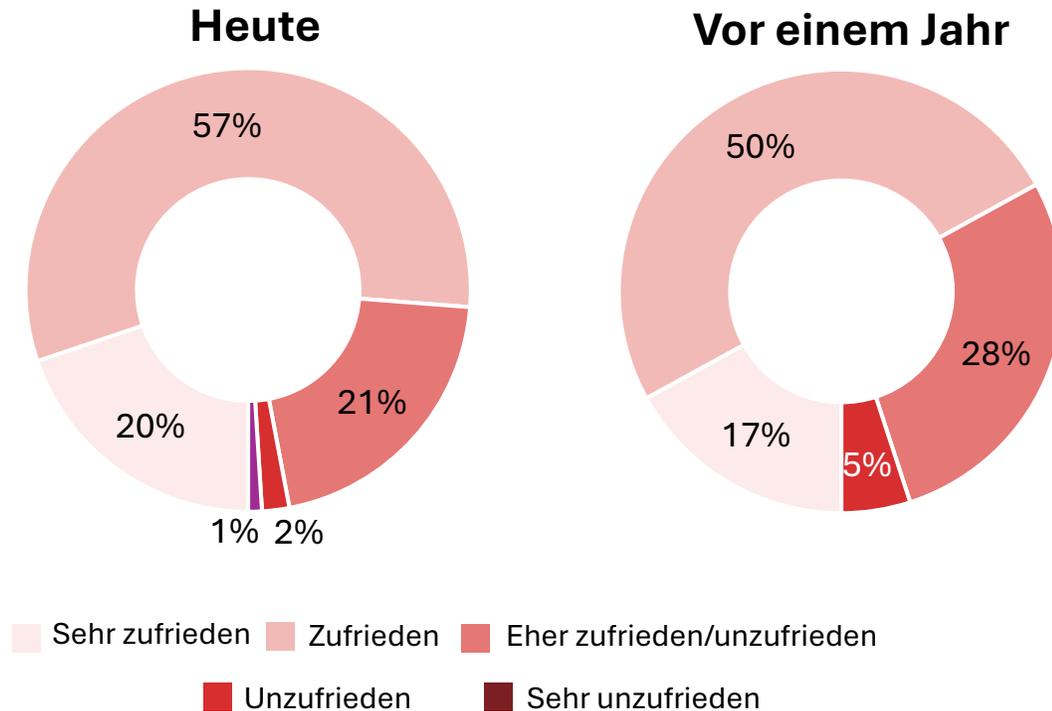


34 % der DACH-Channel-Firmen gaben an, dass Qualifikationslücken bei Arbeitskräften das zweitgrößte Hindernis für ein erfolgreiches Geschäftsjahr sind. Unternehmen begegnen dieser Lücke hauptsächlich, indem sie neu geschaffene Stellen besetzen und für bestehende weitere Qualifikationen verlangen.

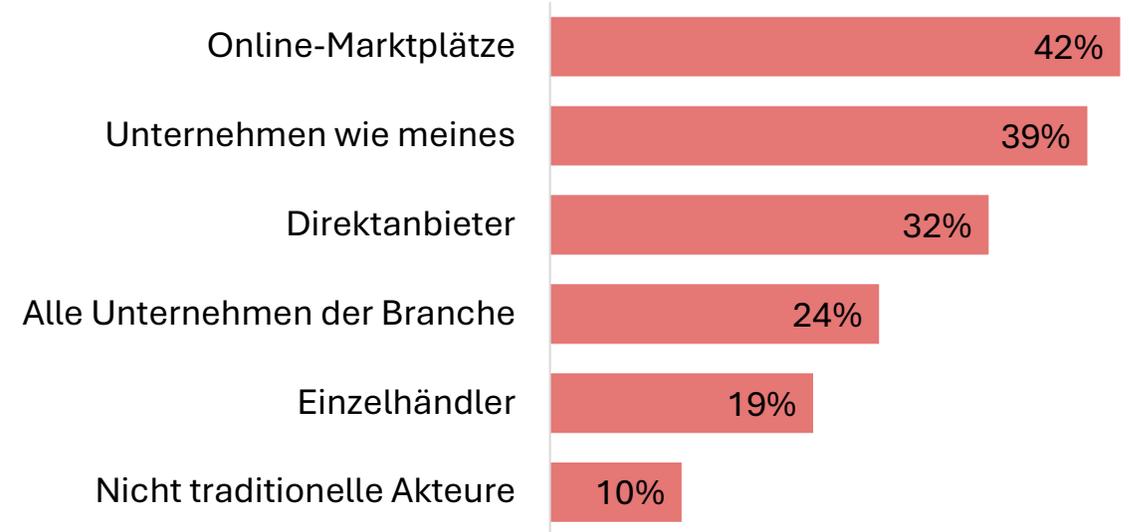


# Umsätze bei Anbietern bleiben stabil, trotz anhaltender Konflikte im Vertrieb

## Zufriedenheit mit Lieferantenbeziehungen



## Hauptkonkurrenten heute



## Hauptgründe für einen Anbieterwechsel

- 38%** Suche nach neuen Absatzmärkten
- 25%** Suche nach mehr Wirtschaftlichkeit
- 22%** Schlechte Erfahrungen mit Partner
- 22%** Bevorzuge wenige, strategische Partner



# Methodik

Die GTIA-Studie „State of the Channel 2025“ gibt einen Überblick über die wichtigsten Channel-Trends im Geschäftsumfeld.

Die quantitative Studie in der DACH-Region wurde in einer Online-Umfrage unter Channel-Experten im Dezember 2024 erhoben. Insgesamt nahmen 125 Befragte an der Umfrage teil, was zu einem Gesamtstichprobenfehler von +/- 8,5 Prozentpunkten bei einem Konfidenzniveau von 95 Prozent führte. Der Stichprobenfehler ist für Untergruppen der Daten größer.

Wie bei jeder Erhebung ist der Stichprobenfehler nur eine mögliche Fehlerquelle. Obwohl Fehler, die nicht auf Stichproben zurückzuführen sind, nicht genau berechnet werden können, wurden in allen Phasen der Umfrageplanung, Datenerhebung und -verarbeitung Vorkehrungen getroffen, um ihren Einfluss zu minimieren.

GTIA ist für alle Inhalte und Analysen verantwortlich. Bei Fragen zur Studie wenden Sie sich bitte an die Mitarbeiter von GTIA Research and Market Intelligence unter [research@gtia.org](mailto:research@gtia.org).

GTIA hält sich an international anerkannte und akzeptierte Standards und ethische Grundsätze der Marktforschung.



Source: GTIA State of the Channel 2025