

Voor wie dit is

Dit document is geschreven voor drie soorten lezers:

- Partner- en alliance managers die merken dat hun partnerprogramma meer vraagt dan het teruggeeft.
- C-level en partner leadership die sturen op ecosysteemgezondheid als strategische groei-as — niet alleen op partneraantallen en omzet.
- Vendors, SI's en ISV's die hun ecosysteem willen verleggen van transactioneel naar waardecreërend.

Wat je hier vindt

Drie onderdelen van het APEX-frame:

- Een denkkader dat partner ecosystemen meetbaar maakt — de acht dimensies.
- Een landkaart die toont waar je nu staat — de vijf maturiteitsniveaus.
- Een werkwijze die ecosystemen niet als project, maar als cyclus ziet — de vijf fasen.

Dit overzicht bevat geen scoreformules of kant-en-klare recepten. Die horen thuis in de uitvoering — niet in een denkkader dat als gespreksgrondslag dient.

De acht dimensies

Ecosystemen zijn meerdimensionaal van nature. Eén KPI vertelt zelden het hele verhaal. Een dimensie clustert tien tot twintig samenhangende signalen tot één leesbaar gebied — net zoals een gezondheidscheck verschillende waardes combineert tot een algeheel beeld van vitaliteit.

Het APEX-frame onderscheidt acht dimensies. Samen maken ze de gezondheid van een partnerecosysteem leesbaar. Geen kerstboom van losse metrics, maar acht herkenbare gebieden.

Op de volgende pagina's: per dimensie wat het omvat en wat een sterke versus zwakke dimensie typisch oplevert.

De acht dimensies — D1 t/m D3

D1 — Strategie & Visie

Waarom je überhaupt een partnerecosysteem hebt en welke richting je daarmee uit wilt. Kernvragen: welke business outcomes drijven het, hoe past het ecosysteem in je bredere strategie, en hoe expliciet is dat voor zowel je interne organisatie als je partners?

Sterk: alle andere dimensies worden coherent — partners weten waar ze aan toe zijn. · **Zwak:** het ecosysteem drijft op losse deals en projectjes.

D2 — Governance & Sturing

Wie wat besluit, hoe verantwoordelijkheid is belegd en welke fora bestaan om beslissingen te nemen. Kernvragen: is er één duidelijke eigenaar van het ecosysteem, of valt het tussen sales, product en partnerships in? Hoe loopt escalatie als er een conflict is?

Sterk: het ecosysteem is bestuurbaar. · **Zwak:** niemand voelt zich eigenaar van het geheel, dus niemand maakt het beter.

D3 — Partnerportfolio

De samenstelling van je partnerbasis — welke types, welke verhoudingen, welke afhankelijkheden. Kernvragen: weet je welke partners welke rol spelen? Heb je een gezonde mix, of een monocultuur die je kwetsbaar maakt?

Sterk: bewust opgebouwd; partners passen bij je strategie en bij elkaar. · **Zwak:** opportunistisch ontstaan en houdt zichzelf in stand uit gewoonte.

De acht dimensies — D4 t/m D6

D4 — Enablement

Wat partners nodig hebben om succesvol met je samen te werken — kennis, materialen, training, certificering, ondersteuning. Kernvragen: kunnen partners eigenstandig waarde leveren, of zijn ze afhankelijk van directe interventie van jouw team?

Sterk: schaalbaarheid wordt mogelijk. · **Zwak:** elke nieuwe partner is een eigen project.

D5 — Joint Value Creation

Wat jij en je partners samen leveren dat geen van beiden alleen kan. Kernvragen: zijn er gezamenlijke proposities, co-marketing, co-innovation? Of staan jullie naast elkaar in plaats van met elkaar?

Sterk: het ecosysteem-effect ontstaat ($1+1=3$). · **Zwak:** doorgeefluik-werk waar de optelsom hoogstens 2 is.

D6 — Performance Management

Hoe je meet of het ecosysteem werkt en hoe je daar op stuurt. Kernvragen: meet je de juiste dingen, of vooral de makkelijk meetbare dingen? Krijgen partners feedback waar ze iets aan hebben, of alleen scorecards?

Sterk: verbetering wordt mogelijk. · **Zwak:** dashboards waar niemand naar kijkt.

De acht dimensies — D7 en D8

D7 — Operations & Tooling

De praktische infrastructuur — PRM-systemen, integraties, datastromen, processen. Kernvragen: kunnen partners makkelijk met je samenwerken, of moeten ze door bureaucratische ringen springen voor elke deal?

Sterk: samenwerking verloopt moeiteloos. · **Zwak:** zelfs goedwillende partners haken af.

D8 — Cultuur & Relaties

Het minst tastbare maar vaak meest doorslaggevende: vertrouwen, gezamenlijke taal, lange-termijn binding. Kernvragen: kennen jouw mensen hun partners écht? Is er ruimte voor open feedback in beide richtingen?

Sterk: het ecosysteem blijft heel als zaken tegenzit. · **Zwak:** partners verdwijnen bij de eerste tegenslag.

De acht dimensies maken het ecosysteem leesbaar. Pas samen geven ze het volledige beeld — apart zeggen ze nog niet alles.

Niet alles weegt even zwaar

Acht dimensies klinkt als een formule waarmee je elk partnerecosysteem objectief kunt scoren. Dat is het niet. De dimensies zijn dezelfde voor iedereen, maar de gewichten verschillen sterk per situatie.

Een early-stage ISV die zijn eerste tien partners aan boord brengt, heeft een ander zwaartepunt dan een mature SaaS-vendor met vijfhonderd partners en een wereldwijde footprint. Voor de eerste is enablement misschien de hefboom — de grote vendor heeft daar al jaren in geïnvesteerd en moet inmiddels op governance en performance management sturen.

Wat 'goed' is voor een growth-stage organisatie is vaak irrelevant voor een mature speler. En andersom: een mature speler die nog steeds als growth-stage wordt aangestuurd, optimaliseert het verkeerde model.

Daarom werkt het APEX-frame met gewichten die passen bij waar je staat. Niet om alles meetbaar te maken, maar om scherp te krijgen welke dimensies in jouw situatie de hefboom zijn — en welke je kunt parkeren tot er andere prioriteiten liggen.

Concrete weegregels horen bij de uitvoering. Het frame laat zien dát niet alles even zwaar weegt — de uitvoering bepaalt wat zwaar weegt voor jou.

De vijf maturiteitsniveaus

Maturiteit in een partnerecosysteem is geen ranglijst. Het is een diagnose. Niveau 5 is niet 'beter' dan niveau 2 — het is alleen relevanter voor organisaties die op dat niveau opereren. Een niveau-2 organisatie die direct naar niveau 5 wil springen, mist de stappen die ervoor nodig zijn.

Het APEX-frame onderscheidt vijf niveaus: Fragiel, Reactief, Gestructureerd, Geoptimaliseerd, Optimaliserend. Elk niveau heeft een eigen patroon — eigen sterktes, eigen blinde vlekken, eigen typische valkuilen.

Wat we vaak zien: organisaties scoren zichzelf hoger dan ze daadwerkelijk staan. Niet uit verkeerde wil — uit gebrek aan eerlijke vergelijkingsbasis. Een niveau-2 organisatie die alleen niveau-1 organisaties kent, voelt zich uitstekend. Pas met een externe blik wordt zichtbaar waar het werk ligt.

Vijf niveaus, vijf patronen

Niveau 1 — Fragiel

Ad-hoc partnerdeals zonder kader, hoge churn, energie verdwijnt in damage-control. Geen bewuste partnerstrategie — partners ontstaan toevallig of omdat ze zich aandienen. Geen helderheid over wie wat doet.

Niveau 2 — Reactief

Er zijn afspraken en processen, maar reactief. Het ecosysteem reageert op marktbewegingen in plaats van ze te voorspellen. Partners worden onderhouden, maar zelden geactiveerd. Veel ad-hoc beslissingen op gevoel.

Niveau 3 — Gestructureerd

Een herkenbaar partnerprogramma met tiers, processen en tooling. Ondersteunende systemen staan. Maar de waarde komt nog vooral uit transactionele relaties — joint value-creatie is incidenteel, niet systematisch.

Niveau 4 — Geoptimaliseerd

Het programma stuurt op meerdere dimensies tegelijk en past het wegingsmodel actief toe. Joint propositions worden bewust ontworpen. Performance management drijft echte beslissingen, niet alleen dashboards.

Niveau 5 — Optimaliserend

Het ecosysteem leert continu. Feedback-loops draaien op alle dimensies. Partners zijn co-strategen, niet alleen leveranciers. Het systeem genereert nieuwe waardeproposities sneller dan een interne organisatie dat alleen kan.

Welk niveau het is bepaalt welke interventies werken — en welke pure energieverspilling zijn.

De methodiekcyclus

Een gezond partnerecosysteem is geen project. Projecten hebben een einde. Ecosystemen hebben dat niet. Wat er wel is: een terugkerende cyclus van vijf fasen, die je doorlopend doorloopt — niet één keer, maar steeds opnieuw.

Het APEX-frame onderscheidt vijf fasen: Assess, Design, Build, Measure, Optimize. Na Optimize ga je terug naar Assess — niet vanaf nul, maar met de nieuwe context die je in deze cyclus hebt gecreëerd.

Elke fasewisseling vraagt een andere mindset. Assess is reflectief en analytisch. Build is operationeel en uitvoerend. Measure is geduldig en data-gedreven. De fout die we vaak zien: organisaties zitten te lang in één fase. Vier maanden in Design zonder iets te bouwen. Of meteen Build doen zonder fatsoenlijke Assess.

Vijf fasen, vijf kernvragen

Assess — Waar staan we?

Kernvraag: hoe gezond is ons ecosysteem op dit moment, langs alle acht dimensies? Output: een eerlijk beeld van sterktes, zwaktes en de twee tot drie dimensies die het meeste hefboom geven voor de komende periode.

Design — Waar willen we naartoe?

Kernvraag: gegeven onze huidige situatie en strategie, welke verandering willen we ontwerpen? Output: een gerichte aanpak met heldere prioriteiten — niet alles tegelijk, maar de twee tot drie meest impactvolle dimensies.

Build — Hoe maken we het?

Kernvraag: hoe brengen we de ontworpen verandering tot uitvoering — in processen, tooling, training, propositions? Output: concrete bouwstenen die in de organisatie zijn ingebed, niet alleen op papier.

Measure — Werkt het?

Kernvraag: zien we de verwachte beweging in de dimensies waarop we hebben ingezet? Output: feitelijke voortgang afgezet tegen het ontwerp — wat werkt, wat niet, wat verrast.

Optimize — Wat passen we aan?

Kernvraag: gegeven wat we hebben geleerd, wat passen we aan in design, build of meting? Output: bijstellingen die de cyclus verbeteren — en een vertrekpunt voor de volgende Assess-ronde.

Wat APEX wel is — en wat niet

APEX legt structuur bloot — het is geen audit

Een audit beoordeelt of je voldoet aan vooraf vastgestelde criteria. APEX is iets anders: het helpt je zien wat er onder de oppervlakte ligt. Het verschil zit in het doel — APEX is bedoeld om gesprekken scherper te maken, niet om mensen te beoordelen. Wie het als audit gebruikt, mist de waarde.

APEX is een landkaart — geen recept

Een recept geeft stap-voor-stap instructies. Een landkaart toont waar je staat en welke routes mogelijk zijn — maar de routekeuze hangt af van je context, je middelen en je urgentie. APEX laat zien wat de mogelijke wegen zijn. Welke je kiest, blijft jouw beslissing.

APEX is een dialoogtool — geen oordeel

De meeste waarde van het frame ontstaat in het gesprek dat het uitlokt. Wat zijn we het wel eens over? Waar zitten de scherpe meningsverschillen tussen leadership en operatie? De score zelf is bijzaak. Het inzicht uit het gesprek is de hoofdzaak.

Werken met 2Scale Alliances

2Scale Alliances helpt partner-geïoriënteerde organisaties hun ecosysteem serieus te nemen — niet als kostenpost, maar als groeimotor. We werken met het APEX-frame als gezamenlijke taal en uitgangspunt, zodat klanten en wij dezelfde dingen meten en bedoelen.

Onze rol

- Externe blik en sparring
- Methodiek en frame
- Assessment en diagnose
- Design en advies
- Begeleiding bij implementatie

Jullie rol

- De dagelijkse uitvoering
 - Beslissingen over richting en prioriteiten
 - Eigen team en partners meekrijgen
 - Veranderingen op de werkvloer landen
-

Past bij organisaties die

- Ecosystemen zien als strategische groei-as, niet als kanaal-detail.
- Bereid zijn om eerlijk te kijken naar hun blinde vlekken.
- Hun leadership-team mee willen krijgen in het gesprek.

Drie wegen om te beginnen

Optie 1 — Alliance Check (10 minuten)

De Alliance Check is een online quickscan die je in 10 minuten een eerste indicatie geeft van waar je ecosysteem staat.

→ 2scalealliances.com/alliance-check

Optie 2 — Kennismakingsgesprek (30 minuten)

Een vrijblijvend gesprek met een van ons — om te kijken of het frame past bij je situatie en welke vervolgstappen logisch zijn.

→ 2scalealliances.com/contact

Optie 3 — Volledig APEX-assessment

Voor leadership-teams die er serieus mee aan de slag willen. Een complete diagnose op alle acht dimensies, plus een Partner Program Design Guide met concrete prioriteiten voor de komende twaalf maanden.

→ 2scalealliances.com/contact

Lees je dit als partner manager? Deel deze PDF gerust met je leadership-team. Een goed gesprek begint vaak met hetzelfde uitgangspunt.

info@2scalealliances.com · 2scalealliances.com · linkedin.com/company/2scale-alliances