

# APC / Schneider Electric: Ausblick 2026

27.01.2026

Stephanie Gundolf

Property of Schneider Electric

Life Is On | **Schneider**  
Electric

# Wie helfen wir Ihnen, einfacher, profitabler und nachhaltiger IT-Lösungen zu verkaufen?

# Fokus 2026: Einfacher verkaufen im Tagesgeschäft

APC positioniert sich 2026 noch klarer als **Ihr Technologie- und Lösungspartner** – nicht nur als Produkthersteller. Unser Anspruch ist:

- weniger Komplexität im Presales
- vorkonfigurierte Lösungen für typische Kunden-Use-Cases
- und ein Portfolio, das **vom Edge bis zum Rechenzentrum** skaliert

2026 investieren wir gezielt in Maßnahmen, die **Ihren Alltag erleichtern**: Prozesse optimieren, digitale Plattform, Marketingsupport, Verfügbarkeiten

Unser Ziel ist klar:

**Sie sollen weniger Zeit mit Technikdetails und mehr Zeit mit Kunden verbringen.**

# Verkaufen, was Kunden wirklich brauchen: Place. Power. Protect. Prevent.

Ein zentrales Element unserer Reseller-Strategie ist der **lösungsorientierte Ansatz**:

- **Place** – die richtige IT-Umgebung: Edge, Serverraum, Micro-Datacenter
- **Power** – sichere, effiziente Stromversorgung mit USV und PDUs
- **Protect** – Schutz vor Ausfällen, Cyber-Risiken und Umwelteinflüssen
- **Prevent** – Monitoring, Services und vorausschauende Wartung

Warum ist das wichtig für Sie als Reseller?

Weil Sie damit **nicht mehr einzelne Komponenten verkaufen**, sondern **komplette, erklärbare Lösungen** – mit höherem Projektvolumen und besserer Marge.

# Nachhaltigkeit = Verkaufsargument, nicht Zusatzaufwand

APC unterstützt Sie dabei mit:

- energieeffizienten und nachhaltige USV- und Kühllösungen
- transparenter Dokumentation für ESG- und Scope-3-Anfragen
- Lösungen, mit denen Sie aktiv Stromkosten und CO<sub>2</sub>-Footprint Ihrer Kunden senken können

Das Entscheidende für Sie:

**Nachhaltigkeit wird zum Verkaufsargument – nicht zum Hindernis.**

# Services & Software: Wiederkehrende Umsätze ermöglichen

Ein weiterer Fokus 2026 liegt auf **Services und digitalen Mehrwerten**:

- Monitoring
- Wartung
- Lifecycle-Services

Diese Themen helfen Ihnen, Kunden langfristig zu binden, wiederkehrende Umsätze zu generieren, und sich klar vom Wettbewerb abzuheben.

APC liefert die Plattform – **Sie behalten die Kundenbeziehung.**

# Unser gemeinsames Ziel für 2026

Zusammengefasst bedeutet die APC-Strategie 2026 für Sie als Reseller:

- einfacher verkaufen
- größere Projekte realisieren
- höhere Kundenzufriedenheit
- nachhaltiges, planbares Wachstum

Wir wollen 2026 nicht „mehr vom Gleichen“, sondern **besseres Geschäft für Sie und Ihre Kunden.**