

Link: <https://www.channelpartner.de/a/crossinx-profitiert-von-der-corona-krise,3338143>

**Die E-Rechnung als Business-Treiber**

## Crossinx profitiert von der Corona-Krise

Datum: 13.08.2020

Autor(en): Ronald Wiltscheck

**Neue Partner gewinnt der E-Rechnungs-Spezialist derzeit vorwiegend im Netzwerk der ERP-, CRM- und Workflow-Systemanbieter.**



Marco Coriand, Director Channel Sales bei Crossinx: "Die Corona-Krise hat uns einen richtigen Boost verpasst!"

Foto: Crossinx

"Die Corona-Krise hat uns einen richtigen Boost verpasst", erzählt **Marco Coriand**<sup>1</sup>, Director Channel Sales bei Crossinx, im Gespräch mit ChannelPartner. In der Tat, der E-Rechnungsspezialist gilt als einer der Profiteure der im Zuge der Corona-Krise eingeleiteten Digitalisierungsprojekte. "Hätt` ich doch schon früher meinen Rechnungs-Ein- und -Ausgang digitalisiert, da bräuchten meine Leute jetzt nicht ständig ins Büro fahren", sagte ein Kunde zu Coriand.

"Zu Beginn des Lockdowns haben wir sogar eine dazu passende Aktion gestartet", erinnert sich der Channel-Manager. Jedem Neukunden, der sich bis Ende April 2020 bei Crossinx registriert hatte, wurde die Grundgebühr für die Nutzung der Standard-Rechnungslösung sechs Monate lang erlassen. Und um all diesen neu gewonnenen Kunden jetzt weiterhin zu betreuen, benötigt Crossinx dringend weitere Partner.

**Lesetipp: Die E-Rechnung**<sup>2</sup>

Und diese gewinnt der Softwarehersteller auf ganz neuen Wegen - nicht wie sonst üblich über die Kaltakquise von neuen Vertriebspartnern, sondern etwas schneller über die Technologie-Partnerschaften mit den ERP-Herstellern und ECM-Anbietern. Diese Entwicklung hat auch Coriand ein wenig überrascht: "Ein Großteil unserer derzeit 20 Partner in Deutschland sind qualifizierte Lexware-Partner", erzählt er nicht ganz ohne Stolz - immerhin hat er über zehn Jahre **bei dem Freiburger Softwarehaus**<sup>3</sup> gearbeitet. Vier neue Crossinx-Partner kamen aus dem SAP-Umfeld hinzu, weitere aus dem Dunstkreis von d.velop.

Eigentlich wollte der Channel-Chef schon längst auch ein paar der klassischen Systemhäuser à la Bechtle unter Vertrag haben (**ChannelPartner berichtet**<sup>4</sup>), aber die seit April 2020 stark angestiegene Nachfrage nach dem digitalen Rechnungslösungen von Crossinx habe ihm einfach keine Zeit gelassen, sich mit dieser Klientel näher zu befassen. Sogar die Distribution hat schon bei ihm angeklopft, die würde laut Coriand aber nur die einfachen Rechnungslösungen von Crossinx vertreiben helfen.

## Mittelständler wollen und müssen dringend digitalisieren

Weil die Rechnungslösungen von Crossinx rein Cloud-basiert sind, eignen sie sich laut Coriand hervorragend für den Channel, weil der komplette Implementierungsaufwand entfällt. Angetrieben wird die Nachfrage nach den Digitalisierungslösungen von Crossinx zusätzlich durch die gesetzlichen Vorgaben. So ist die öffentliche Hand angehalten, Rechnungen von Unternehmen ausschließlich in elektronischer Form zu empfangen und zu verarbeiten. Ab November 2020 wird diese Vorgabe für Auftragnehmer von Bundesbehörden Pflicht.

"Und den dadurch verursachten Schub spüren wir jetzt", so Coriand weiter. Nun suchen eben auch mittelständische Baufirmen nach Möglichkeiten, ihre Rechnungen revisionsicher digital zu versenden. "Und hier kommen nun unsere Partner ins Spiel", erzählt der Channel-Chef.

## Partnerschaft mit Lexbizz

An dieser Stelle ist er auch froh, bereits mit Lexbizz eine enge technologische Partnerschaft eingegangen zu haben, denn dadurch können im Prinzip alle Lexbizz-Partner auch die Rechnungslösungen von Crossinx vertreiben. "Und derartige technologische und vertriebliche Kooperation sind wir bereits mit weiteren ERP-Herstellern, etwa mit **CGM**<sup>5</sup> und **BPS Software**<sup>6</sup> eingegangen. Mit den großen, bekannten, branchenübergreifenden ERP-Herstellern sprechen wir gerade - allerdings adressieren wir derzeit eher deren Partner, dieser Weg erscheint uns vielversprechender als der über die Konzernzentralen dieser Software-Riesen" (Microsoft, SAP, Salesforce und Sage, Anm. d. Red.), so Coriand.

## Elektronischer Rechnungsversand aus lexbizz

### Rechnungsversand



validieren    konvertieren    anreichern

### Rechnungsempfänger



CROSSINX.

Durch die tiefe Integration der Crossinx-Technologie in die Lexbizz-Lösung können im Prinzip alle Lexbizz-Partner auch die Rechnungslösungen von Crossinx vertreiben.

Foto: Crossinx

So plant der Crossinx-Channel-Chef mit den Vertriebspartnern der großen ERP-Hersteller ein Agreement zu vereinbaren: Man integriert die Rechnungslösung in das Angebot des Partners und erhält einen Anteil an dessen Lizenz-Erlösen. "Den Support im Fall der Fälle müssen wir dann (noch) selbst leisten", glaubt Coriand.

Crossinx`s Kooperation mit d.velop ist noch etwas diffiziler: "Wir haben es geschafft, unsere Rechnungseingangslösung in das Rechnungsworkflow von d.velop zu integrieren, damit im Anschluss die Rechnung im ERP-System von SAP oder Microsoft weiter verarbeitet werden kann."

## 50 Prozent Channel-Anteil bis 2025

Coriands Vorgabe für die nächsten Jahre ist eindeutig: Bis 2025 möchte er mindestens die Hälfte der Umsätze über den Channel abwickeln - ein überaus ehrgeiziges Ziel, wenn man bedenkt, dass der Softwarehersteller - historisch bedingt - seine Großkunden wie ABB, Beiersdorf oder die Deutsche Bahn weiterhin direkt betreuen möchte.

### Links im Artikel:

<sup>1</sup> <https://www.channelpartner.de/a/crossinx-holt-marco-coriand-an-bord,3335109>

<sup>2</sup> <https://www.channelpartner.de/a/wie-gotomaxx-die-e-rechnung-umsetzt,3333108>

<sup>3</sup> <https://www.channelpartner.de/a/markus-reithwiesner-verliess-die-haufe-group,3337778>

<sup>4</sup> <https://www.channelpartner.de/a/crossinx-eroeffnet-neuen-channel,3335561>

<sup>5</sup> [https://www.cgm.com/de/sozial/loesungen\\_fuer\\_soziale\\_einrichtungen.de.jsp](https://www.cgm.com/de/sozial/loesungen_fuer_soziale_einrichtungen.de.jsp)

<sup>6</sup> <https://www.bps-software.de/software/bausoftware.html>

---

IDG Tech Media GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Tech Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Tech Media GmbH keine Verantwortung.