

SoftENGINE – Branchenwissen ist entscheidend

Das Software-Haus SoftENGINE hat es mit der ERP-Lösung *BüroWARE* vor allem auf kleine und mittelständische Betriebe abgesehen. Für Vertrieb und Einführung sind im deutschsprachigen Raum etwa 250 Part-

Corinna Müller,
PR- und Marketingleiterin
bei der SoftENGINE GmbH



„Branchenaffinität ist bei der Kundenakquise ausgesprochen hilfreich.“

nerunternehmen zuständig. Sie betreuen derzeit 6500 Unternehmen mit mehr als 200000 Anwendern. Auch die Entwicklung von Branchenlösungen fällt in den Zuständigkeitsbereich der Partner. Im Moment beläuft sich ihre Zahl auf mehr als 20.

„Unsere Vertriebs- und Entwicklungspartner verfügen über das nötige Branchenwissen und sprechen die Sprache der Anwender. Sie sind dadurch näher am Kunden“, unterstreicht Corinna Müller, PR- und Marketingleiterin bei der SoftENGINE GmbH. Das Software-Haus unterstützt seine Partner mit Schulungen und Marketinghilfen.

Aus Corinna Müllers Sicht sind Branchenlösungen ein wichtiger Schlüssel für eine nachhaltige Steigerung des Lizenzumsatzes: „Branchenaffinität ist bei der Kundenakquise ausgesprochen hilfreich. Man fischt nicht im Trüben, sondern kann auf eine bestimmte Zielgruppe detailliert einge-

hen – entsprechendes Branchen-Know-how natürlich vorausgesetzt.“

Die Marktaussichten für Branchenlösungen bewertet PR-Leiterin Müller uneingeschränkt positiv. Immer mehr Unternehmen würden Branchen- und Speziallösungen fordern, die bereits auf ihre Anforderungen hin vorkonfiguriert sind. Komplettpakete, die auch andere Bereiche wie etwa CRM abdecken, seien dabei besonders gefragt. Nicht zuletzt deshalb betreffen die neuen Funktionen der aktuellen Programmversion *BüroWARE* 5.3 das Zusammenspiel mit angrenzenden Systemen und externen Dienstleistungen. Das Angebot reicht von Schnittstellen zu Kassensystemen und dem Online-Marktplatz des Buchhändlers Amazon bis hin zur Factoring-Verwaltung.