

Neues Produkt- und Partnerprogramm

Softengine: Konkurrenz im eigenen Haus

Mit der etablierte Standardlösung »Acquit« und der designfähigen Neulösung »Büroware Medium« macht sich der ERP-Anbieter Konkurrenz im eigenen Haus. Um Ärger im Channel zu verhindern, können sich Acquit-Partner kostenlos für die neue Version zertifizieren.

astrid.poelchen@crn.de

In Zukunft bietet Softengine seine ERP-Lösung »Büroware« in drei Stufen als »Basic«, »Medium« und »Premium« an. »Wir sprechen mit unserer Büroware den gehobenen Mittelstand an und wollen mit dem Basic- und Medium-Angebot den kleineren Mittelstand adressieren«, erklärt Helmut Dietz, Vertriebsleiter bei Softengine.

Aufgrund dieser Entscheidung bekommt »Acquit« Konkurrenz durch »Büroware Medium«. Beide Produkte unterscheiden sich weder im Preis noch im Funktionsumfang – im Gegensatz zum Standardprodukt »Acquit« lässt sich die Büroware »Medium« allerdings an Kundenwünsche anpassen.

Um eventuellen Problemen im Channel vorzubeugen, bietet Softengine den 50 Acquit-Partnern die Möglichkeit, sich kostenlos für »Büroware Medium« zu zertifizieren. Die notwendigen Schulungen für das Design Tool zahlen Fachhändler selbst. »Wir erwarten keine große Aufregung seitens unserer Reseller. Bereits jetzt verkaufen die meisten der 115 Büroware-Partner auch Acquit und trotzdem kommt es zu keinen internen Konkurrenzkämpfen«, erläutert Dietz gegenüber CRN. Schließlich achtet Softengine darauf, nicht zu viele Partner an einem Ort zu positionieren. In dieser Woche versen-

det Softengine einen Newsletter an seine Händler, um sie über die Neuerungen zu informieren.

Darin garantiert der Hersteller auch, dass Acquit zunächst nicht eingestellt wird. ■

Softengine

Alte Bundesstraße 16, D-76846 Hauenstein
Tel. 06392 995-0, Fax 06392 995-599
www.softengine.de



Helmut Dietz
Vertriebsleiter bei Softengine