

19. Februar 2009

## Softengine zeigt Business-Software im Browser

von **Karena Friedrich**

Mit freundlicher Genehmigung von **Computer Reseller News**

**Der ERP-Spezialist Softengine stellt auf der CeBIT mit »Webware« eine webbasierte, browser-unabhängige Business-Software vor, die sich sowohl mit Windows, als auch in Unix-, Mac- und Linuxumgebungen nutzen lässt. Die integrierte Plattform »Webware Designer« soll Partnern die Anpassung und Entwicklung von Branchenlösungen ermöglichen.**

Im Sommer 2007 bereits angekündigt, stellt der Pfälzer ERP-Hersteller **Softengine** auf der CeBIT 2009 erstmals seine internetbasierte ERP-Lösung »Webware« vor. Zielgruppe der browser-unabhängigen Lösung sind Unternehmen mit 10 bis 1.000 PC-Arbeitsplätzen, die eng mit in- und ausländischen Niederlassungen, Partnern und Dienstleistern zusammen arbeiten. Die Software ist mehrsprachig und lässt sich sowohl mit Windows, als auch in Unix-, Mac- und Linuxumgebungen nutzen. Als Basistechnologie dient AJAX (Asynchronous JavaScript and XML), das als Standard für benutzerfreundliche Webanwendungen gilt, unter anderem weil sie dem User direktes Feedback auf seine Eingaben gibt. Die Lösung ist datenbankunabhängig und unterstützt sowohl Oracle als auch den SQL-Server von Microsoft.

Das integrierte Entwicklungssystem »Webdesigner« ermöglicht Partnern die Anpassung und Entwicklung von Branchenlösungen. Es arbeitet releasefähig und gewährleistet damit, dass individuelle Anpassungen und neu erstellte Module immer mit dem aktuellen, von Softengine gepflegten Programmkernel von Webware kompatibel bleiben. Webware umfasst die standardmäßig am häufigsten nachgefragten Module CRM, Finanzbuchhaltung und Warenwirtschaft. Auf Wunsch lässt sich dieses »Best Practice«-Paket um Funktionalitäten wie Kostenrechnung oder Personalmanagement erweitern.

Der Hersteller will die Software, genau wie sein bisheriges Flaggschiff »Büroware«, ausschließlich über den Channel vertreiben. Die neue Technologie und eine etwas andere, größere Zielgruppe verlange allerdings auch nach neuen Partnern, wie Matthias Neumer, einer der beiden Gründer und Geschäftsführer des Pfälzer Software-Anbieters, erklärt. Fünf Systemhäuser hat der Hersteller bereits für den Vertrieb von Webware gewonnen, zehn weitere sollen in den nächsten Monaten noch hinzukommen. Bis Ende 2009 läuft die Betaphase mit ausgewählten Pilotkunden, ab 2010 soll die Software dann allgemein verfügbar sein.

Der Aufbau eines kleinen Webware-Channels soll auch dazu dienen, das Stammgeschäft, aktuell durch 280 Büroware-Partner vertreten, nicht zu torpedieren. Die Entscheidung, eine komplett neue, webbasierte Software-Linie zu entwickeln, will der ERP-Hersteller daher auch nicht als Anfang vom Ende für die klassische Büroware verstanden wissen: »Indem wir entsprechende Webservices auf Basis service-orientierter Architekturen anbieten, bauen wir ein wichtiges zweites Standbein auf«, so Neumer. So soll es auch langfristig zwei Entwicklerteams geben.

Der Mietpreis für das Standardpaket liegt für zehn PC-Arbeitsplätze bei 125 Euro pro Lizenz und Monat inklusive Wartungskosten. Möchte der Kunde die Software kaufen, muss er für das gleiche Paket einmalig 25.000 Euro zuzüglich der jährlichen Wartungsgebühr zahlen. Im Vergleich zur Büroware-Lösung liegen die Preise damit um rund 30 Prozent höher.

Im Sommer 2007 bereits angekündigt, stellt der Pfälzer ERP-Hersteller **Softengine** auf der CeBIT 2009 erstmals seine internetbasierte ERP-Lösung »Webware« vor. Zielgruppe der browser-unabhängigen Lösung sind Unternehmen mit 10 bis 1.000 PC-Arbeitsplätzen, die eng mit in- und ausländischen Niederlassungen, Partnern und Dienstleistern zusammen arbeiten. Die Software ist mehrsprachig und lässt sich sowohl mit Windows, als auch in Unix-, Mac- und Linuxumgebungen nutzen. Als Basistechnologie dient AJAX (Asynchronous JavaScript and XML), das als Standard für benutzerfreundliche Webanwendungen gilt, unter anderem weil sie dem User direktes Feedback auf seine Eingaben gibt. Die Lösung ist datenbankunabhängig und unterstützt sowohl Oracle als auch den SQL-Server von Microsoft.

Das integrierte Entwicklungssystem »Webdesigner« ermöglicht Partnern die Anpassung und Entwicklung von Branchenlösungen. Es arbeitet releasefähig und gewährleistet damit, dass individuelle Anpassungen und neu erstellte Module immer mit dem aktuellen, von Softengine gepflegten Programmkernel von Webware kompatibel bleiben. Webware umfasst die standardmäßig am häufigsten nachgefragten Module CRM, Finanzbuchhaltung und Warenwirtschaft. Auf Wunsch lässt sich dieses »Best Practice«-Paket um Funktionalitäten wie Kostenrechnung oder Personalmanagement erweitern.

Der Hersteller will die Software, genau wie sein bisheriges Flaggschiff »Büroware«, ausschließlich über den Channel vertreiben. Die neue Technologie und eine etwas andere, größere Zielgruppe verlange allerdings auch nach neuen Partnern, wie Matthias Neumer, einer der beiden Gründer und Geschäftsführer des Pfälzer Software-Anbieters, erklärt. Fünf Systemhäuser hat der Hersteller bereits für den Vertrieb von Webware gewonnen, zehn weitere sollen in den nächsten Monaten noch hinzukommen. Bis Ende 2009 läuft die Betaphase mit ausgewählten Pilotkunden, ab 2010 soll die Software dann allgemein verfügbar sein.

Der Aufbau eines kleinen Webware-Channels soll auch dazu dienen, das Stammgeschäft, aktuell durch 280 Büroware-Partner vertreten, nicht zu torpedieren. Die Entscheidung, eine komplett neue, webbasierte Software-Linie zu entwickeln, will der ERP-Hersteller daher auch nicht als Anfang vom Ende für die klassische Büroware verstanden wissen: »Indem wir entsprechende Webservices auf Basis service-orientierter Architekturen anbieten, bauen wir ein wichtiges zweites Standbein auf«, so Neumer. So soll es auch langfristig zwei Entwicklerteams geben.

Der Mietpreis für das Standardpaket liegt für zehn PC-Arbeitsplätze bei 125 Euro pro Lizenz und Monat inklusive Wartungskosten. Möchte der Kunde die Software kaufen, muss er für das gleiche Paket einmalig 25.000 Euro zuzüglich der jährlichen Wartungsgebühr zahlen. Im Vergleich zur Büroware-Lösung liegen die Preise damit um rund 30 Prozent höher.