

HÄNDLER IM NORDEN GESUCHT

Softengine baut Channel aus

EXPANSION. Um seine Kunden flächendeckend mit ERP-Software beliefern zu können, ist Softengine auf der Suche nach neuen Händlern, bevorzugt im Norden der Republik.

Zur CeBIT steht ein Generationswechsel bei Softengine an. Der ERP-Anbieter wird in Hannover, wo das Unternehmen gemeinsam mit zwanzig deutschen Partnern ausstellen wird, sein Produkt Büroware in zwei neuen Versionen vorstellen. Neben der klassischen Software befinden sich dann auch eine Basic- und eine Medium-Variante im Portfolio der Hauensteiner.

Die Standardlösung Acquit und die dazugehörigen Partnern solle damit aber keinesfalls auf dem Abstellgleis landen, wie Vertriebsleiter Helmut Dietz gegenüber IT-BUSINESS NEWS versicherte. Mit den neuen Produkten will Softengine vielmehr eine andere Klientel ansprechen, die kein Stan-

dardtool, sondern eine anpassbare Lösung benötigt. Für deren Vertrieb sollen neben den Büroware-Partnern auch die bisherigen Acquit-Partner gewonnen werden.

Um die nötige Qualität zu gewährleisten ist aber, im Gegensatz zum Acquit-Vertrieb, auch für die kleineren Büroware-Versionen eine Authorisierung nötig. Diese erfolgt nach erfolgreicher Teilnahme an regelmäßigen Designer-Seminaren zum Bau individueller Module. Im Gegenzug unterstützt Softengine seine Partner bei der Kundenakquise und senkt die Preise für technische und vertriebliche Schulungen.

Zusätzlich zu seinen 160 Partnern will Helmut Dietz bis zum nächsten Jahr 40 weitere gewin-



HELMUT DIETZ, Vertriebsleiter, Softengine GmbH

nen. Diese sollten bestenfalls aus dem Norden Deutschlands kommen, wo auf Softengines Vertriebslandkarte noch einige weiße Flächen zu finden sind. Seinen Kunden aus dem Mittelstand will der Hersteller so eine möglichst regionale Betreuung bieten. ■ pi