

Sommerevent bei Softengine

Konkurrenzfähig zu Microsoft und SAP

Computer Reseller News

astrid.poelchen@crn.de

Bereits Anfang des Jahres hatte Softengine angekündigt, seine ERP-Lösung »Büroware« in die drei Versionen »Basic«, »Medium« und »Premium« aufzuspalten, um den unterschiedlichen Bedürfnissen von kleinen bis größeren mittelständischen Unternehmen gerecht zu werden. Bislang haben sich 20 der 160 Softengine-Fachhändler entschieden, auch die »Basic«-Version zu vertreiben. In Sachen »Medium« hat sich noch nichts getan. »Bisher haben wir nur von der Medium geredet, jetzt haben wir sie das erste Mal gezeigt«, erklärt Softengine-Geschäftsführer Matthias Neumer.

Die Unterscheidungsmerkmale zwischen den drei Versionen sind nach dem Sommerevent eindeutig geklärt: Im Vergleich zur »Basic«-Version verfügt die »Medium« über mehr oder teilweise umfangreichere Module wie E-Banking, Chargenverwaltung, Produktion+Projektverwaltung sowie Außendienstbindung. Auch der Designer, mit dem Fachhändler die Produkte anpassen können, bietet mehr Funktionen. Im Gegensatz zur Premium fehlen allerdings ein Workflowmanager sowie das komplette Entwicklungstool, mit dem die un-



Die beiden Softengine-Geschäftsführer Matthias Neumer (li) und Dirk Winter

fangreichste Variante der Büroware-Lösungen ausgeliefert wird.

Ein wichtiges Argument für Fachhändler, sich für den Vertrieb der »Medium« zu entscheiden, dürfte das neue Preismodell sein. Die Einzellizenz kostet nur noch 1.590 Euro. Bisher lag der Preis bei 6.990 Euro. Softengine hatte zuvor nach einem Client-Server-Modell lizenziert, das sich aus erhöhtem Serverpreis und Userlizenz zusammensetzte. »Jetzt kapfen wir den Serverpreis und bieten Einzellizenzen an, um mit Microsoft und SAP konkurrieren zu können«, kündigt Dirk Winter, ebenfalls Softengine-Geschäftsführer, an. Auch die »Büroware Premium Business Packs« – Warenwirtschaft, Kostenrechnung, Office Planer, Fibu, Anlagenbuchhaltung, Kostenrechnung und Personalwesen – sind künftig

günstiger: 3.390 Euro kostet die Einzellizenz ab jetzt. Erst ab sechs, sieben Lizenzen lohnt sich bei Medium wie Premium ein Wechsel zum nach wie vor bestehenden Client/Server-Modell. »Ich bin sicher, dass die neuen Preise die Umsätze ankurbeln werden«, freut sich Manfred Gahl, Geschäftsführer des langjährigen Softengine-Partners Brainware-Systems. Simon Scheve, Geschäftsführer vom Distributor Everit, fügt hinzu: »Dieser Schritt war wichtig. Navision ist wesentlich bekannter als die Büroware, wenige Kunden hätten sich also für die Softengine-Lösung entschieden, die teurer war.«

Diejenigen Partner aus dem Hause Softengine, die bisher die zweite ERP-Lösung »Acquit« vertrieben haben, müssen sich keine Sorgen machen. Acquit bietet im

Vergleich zur Büroware weniger Anpassungsmöglichkeiten und ist entsprechend günstiger. Als Softengine die »Büroware Medium« angekündigt hat, befürchteten einige, dass sie nun gezwungen würden, auf Büroware umzustellen. Das ist aber nicht der Fall. »Wir bringen zum Jahresende ein neues Update von Acquit heraus«, verspricht Neumer. Gleichzeitig bietet der Hersteller ein Modell an, von Acquit auf Medium zu wechseln.

Für die Zukunft hat Softengine mit seinen Partnern noch viel vor. Bereits auf dem Sommerevent haben einige der Partner, die für die insgesamt zehn Branchenausrichtungen der Büroware sorgen, ihre Erfolge in der jeweiligen Branche geschildert. »Es führt kein Weg an der Spezialisierung auf ein bestimmtes Kompe-

tenzgebiet herum«, ist sich Gerd Schäffer, Geschäftsführer des auf PPS spezialisierten Softengine-Partners Opencom, sicher. »Der Einstieg in die Branchen bedeutet sehr hohe Investitionen was Mitarbeiter, Zeit und Engagement angeht. Eine Entscheidung für eine Branche ist im Grunde der Einstieg in eine Entwicklungspartnerschaft«, weiß Winter. Um Partner bei diesem Schritt zu unterstützen, spricht der Hersteller die Konzepte mit seinen Fachhändlern durch und vermittelt Partnerschaften mit anderen, erfahrenen Partnern.

Konkretere Unterstützung gibt es im Bereich Lohn&Gehalt. Ab sofort können Partner mit dem Lohn-Spezialisten »Paul Datenverarbeitung« kooperieren. Lizenzverkauf und Wartungsumsatz sowie Installation und Schulung bleibt weiterhin beim Lohn-erfahrenen Partner.

»Außerdem zählt Lohn zu den vergünstigten Business Packages, die wir jetzt sehr günstig anbieten. Wir hoffen, dass das Interesse unserer Fachhändler am Lohnmodul steigen wird«, erklärt Winter. ▀

Softengine
Alte Bundestr. 10, 16, D-76846 Hauenstein
Tel. 06392 995-0, Fax 06392 995-599
www.softengine.de