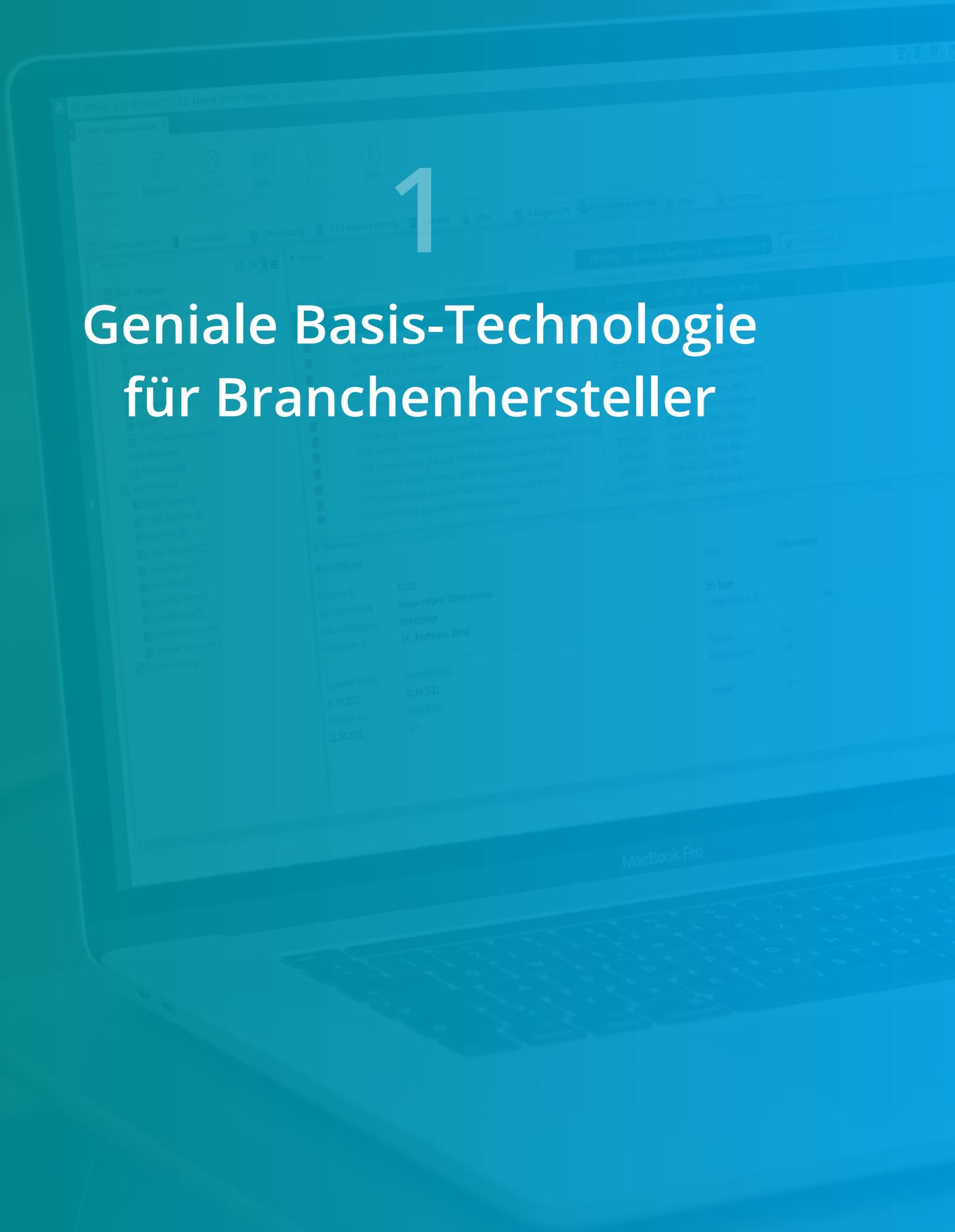


1

Geniale Basis-Technologie für Branchenhersteller



SoftENGINE ERP ist für uns das beste Produkt!

Es ist das einzige Produkt, das eine Vermengung zwischen einem unfassbaren Standard und einer wirklichen Entwicklungsumgebung in Form eines Standardsystems geschaffen hat.“

Christian Müller,
Geschäftsführer MS Solutions GmbH

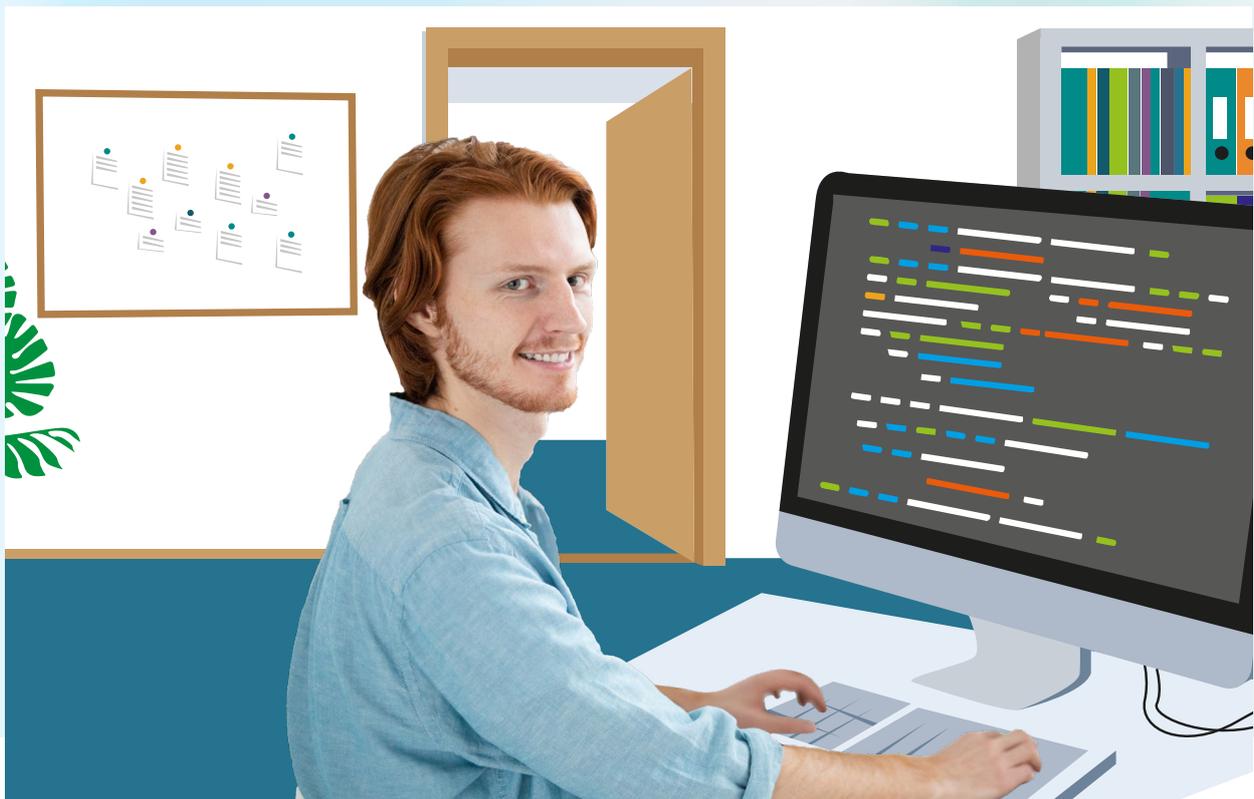
- SoftENGINE Partner seit 1998
- Softwarehersteller für die Mineralöl- und Energiehandelsbranche
- Über 50 zufriedene Unternehmen in der Branche

[Jetzt mehr erfahren](#)



Sie sind Softwarehersteller und haben für eine Branche oder Nische eine passgenaue Software entwickelt?

Die Software kann nun aber nicht mehr gepflegt werden. Trotzdem wollen Sie auf die Flexibilität einer anpassbaren Lösung nicht verzichten. Sie suchen einen strategischen Partner an Ihrer Seite, der die rechtlichen Standardentwicklungen sicherstellt.



Sie finden sich hier wieder?

Dann sind Sie bei  **SoftENGINE** richtig!

Erfolgreich mit ERP – Ihre Ziele als Branchenhersteller

SoftENGINE Partner sind Softwareentwickler, deren Know-how-Schwerpunkt in der Entwicklung und Realisierung anspruchsvoller, betriebswirtschaftlicher und branchenbezogener Geschäftsprozesse liegt.

SoftENGINE Partner schaffen bei unseren Kunden Mehrwerte, versetzen unsere Kunden mit den SoftENGINE Lösungen in die Lage, mehr Leistung durch gute Organisation zu erzielen und stellen den Kunden in den Fokus ihres Handelns.

Dabei verzichten SoftENGINE Branchenhersteller nicht auf die Flexibilität einer anpassbaren Softwarebasis und können Lösungen auf Web- & Windowsbasis anbieten.

SoftENGINE Partner streben eine langjährige Partnerschaft mit einem ERP-Softwarehersteller an. Dieser stellt Standardentwicklungen sicher und lässt freie Hand in der Anpassung der Lösungen.

Werden Sie Teil der SoftENGINE ERP Partner Community!



Die Software: Für Sie und Ihre Kunden

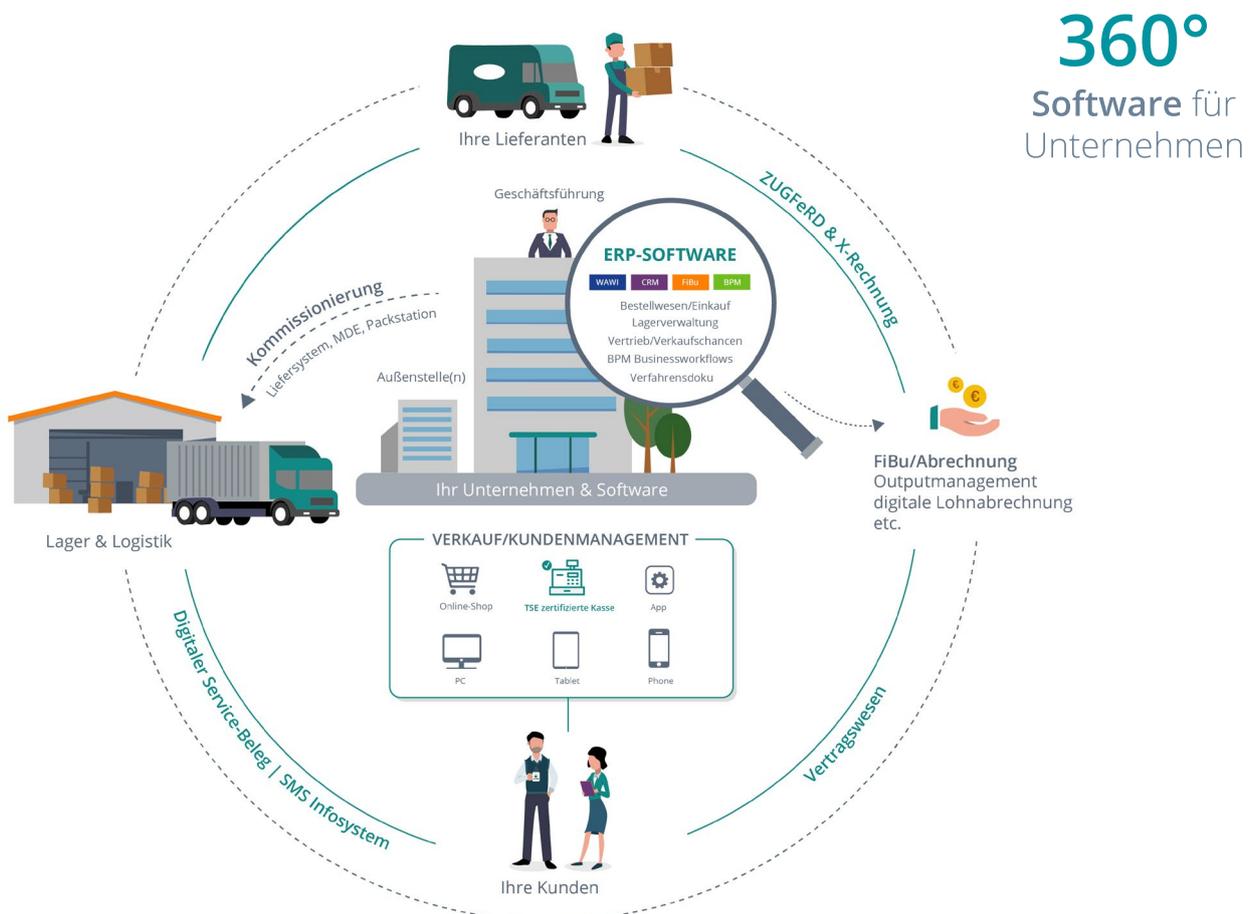
In einem **ERP-System** arbeiten die einzelnen Unternehmensbereiche vernetzt in gemeinsamen Prozessen.

Hier eine branchenorientierte Automation in den Prozessen zu schaffen ist Aufgabe der SoftENGINE Branchenpartner.

Die SoftENGINE ERP hilft Ihnen als Branchenexperten durch die Funktionalitäten im Designer, Workflowmanager und vielen anderen Bereichen, diese Prozesse passgenau und branchenorientiert zu individualisieren.

Wichtig für Ihre Anwender ist, dass die ERP schnell erlernbar, einfach zu bedienen und auf die Unternehmensprozesse angepasst ist.

So nutzen SoftENGINE Kunden auch morgen noch die für sie passende Lösung, die zusammen mit dem Unternehmen wächst und durch Prozessoptimierung flexibel & veränderbar bleibt.





Welche Module der SoftENGINE ERP benötigen Sie für Ihre Branchensoftware?

- Warenwirtschaft, Finanzwesen, CRM, Shop-Anbindung, Lagerlogistik
- Produktionsplanung, PAN - Business Prozess Management
- Anlagenbuchhaltung, Kostenrechnung
- hoher Funktionsstandard, anpassbar, updatesicher
- Möglichkeit eigene Branchenlösungen zu entwickeln
- Integriertes Output-Management über OPM Module für den klassischen und elektronischen Geschäftspostversand
- SoftENGINE KASSE: Touchoptimiert, modern, anpassbar
- On und Offline-Kasse • Für den Handel inkl. Branchenkonzept EC-Cash über Elpay und ZVT-Schnittstelle
- Datev-Online, Waagenanbindung, Verkaufsförderung integrierte Auftragsbearbeitung
- ... und noch weitere?

**Erreichen Sie Ihre Unternehmensziele und die Ihrer Kunden
– mit SoftENGINE ERP**



Wir wussten, wie unterschiedlich die Anforderungen der Kunden sind und haben ein Produkt gesucht, das genauso flexibel darauf anpassbar ist.

Und das hat man bei der damaligen BüroWARE bzw. SoftENGINE ERP natürlich sofort erkannt, dass man hier gute Möglichkeiten hat, den Kunden die Wünsche zu erfüllen, die diese so haben.



Maik Keßler,
Geschäftsführer SBS Datensysteme GmbH

- SoftENGINE Partner seit 1996
- Softwarehersteller für den Bereich Medizintechnik
- Beschleunigung von Unternehmensprozessen durch automatisierte Abläufe

[Jetzt mehr erfahren](#)

„Wir suchen ein browserbasiertes, innovatives Produkt für unsere Kunden“

„Unsere eigene Branchenlösung soll modernisiert werden“

Herausforderungen, vor denen unserer Partner früher standen

„Wir brauchen mehr Leistungsumfang der eigenen Software“

„Aktuell haben wir kein komplettes ERP im Portfolio – unsere Kunden erwarten das aber“

„Die aktuelle Software ist nicht mehr zeitgemäß“