

Gewinnung von Value Added Resellern

Proffix Software AG lanciert neues Partnerprogramm

Wangs, 18. Februar 2021 – Zum Auftakt des 20-Jahre-Jubiläums lanciert Proffix Software AG ein neues Partnerprogramm. Mit der Gewinnung von Added Value Resellern will die Softwareherstellerin die Geschäftsprozesse in Schweizer KMU weiter vereinfachen und automatisieren. Das Programm bietet die Voraussetzung, um mit den bestehenden und mit neuen Partnern moderne und offene ERP-Lösungen im KMU-Markt zu realisieren.

«ERP-Software übernimmt in der Automatisierung der Geschäftsprozesse eine entscheidende Rolle», sagt Peter Herger, Geschäftsführer von Proffix Software AG. «Statt des klassischen Wiederverkäufers braucht es heute Vertriebspartner, welche die Prozesse in KMU verstehen und Lösungen anbieten können.» Mit einem neuen Partnerprogramm antwortet das etablierte Softwareunternehmen auf die veränderten Anforderungen. Im Fokus des Programms steht neben der Konsolidierung der bestehenden Partnerstruktur die Neugewinnung von engagierten Vertriebspartnern und Value Added Resellern (VAR). Mit einem qualitativen Netzwerk will die Herstellerin das Wachstum in Schweizer KMU weiter fördern und zur Individualisierung der Ökosysteme beitragen.

Qualitatives Wachstum

Um dies zu ermöglichen, rückt das Programm qualitative Aspekte in der Zusammenarbeit in den Vordergrund. «Wir wollen Partner ansprechen, die das Business ihrer Kunden verstehen und ihnen effektive Mehrwerte bieten können», so Herger. Neben den reinen Verkaufszielen liegt das Augenmerk im neuen Programm auf den Kompetenzen der Partner und der Kundenzufriedenheit und beinhaltet Leistungen, welche derer Engagement im Bereich Marketing und Vertrieb unterstützen. Das Programm bietet den zertifizierten Partnern höchste Transparenz und ermöglicht auch kleineren Vertriebspartnern die Chance zu nachhaltigem Wachstum.

Klare Perspektiven

Proffix verfügt über eine langfristige Produktstrategie, die auf Offenheit und einer einfachen Anbindung an Dritt- und Branchenlösungen basiert. Entsprechend sucht das Unternehmen nach Value Added Resellern, die mithilfe von REST-API alle wichtigen Funktionen von Proffix über einen Webservice ansteuern können. Dies erlaubt ihnen, rund um die etablierte KMU-Software individuelle Lösungen zu bauen und zu betreuen. «Mit dem neuen Partnerprogramm haben wir ein ideales Instrument in der Hand, um mit starken und engagierten Partnern Bewegung in die digitale Transformation von Schweizer KMU zu bringen», so Herger.

Mehr Informationen zum neuen Partnerprogramm unter www.proffix.net/becomeapartner

Kurzprofil Proffix

Proffix ist eine echte Schweizer KMU-Software, die von erfahrenen Finanz- und IT-Spezialisten für die Ansprüche der vielen KMU in der Schweiz entwickelt wurde. Mit der Business Software lassen sich sämtliche betriebswirtschaftliche Prozesse eines Unternehmens über eine zentrale Datenbank steuern. Proffix ist branchenunabhängig, modular aufgebaut und bietet ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit rund 4 000 Kundinnen und Kunden und über 10 000 Benutzerinnen und Benutzern zählt Proffix zu einer der erfolgreichsten ERP-Software im Schweizer KMU-Markt. Das gleichnamige Unternehmen, Proffix Software AG, hat seinen Hauptsitz im sankt-gallischen Wangs. Es verfügt über eine Niederlassung im zürcherischen Wetzikon und im zugerischen Steinhausen und vertreibt seine Software über 42 Vertriebspartner in der deutschsprachigen Schweiz.

Medienkontakte

Proffix Software AG
Peter Herger
Bahnhofstrasse 17a
7323 Wangs
Telefon 081 710 56 00
Mobile 079 407 08 00
pherger@proffix.net
www.proffix.net

vademecom ag, pr und kommunikation
Monika Bailer Giuliani
Möhrlistrasse 21
8006 Zürich
Telefon 044 380 35 36
Fax 044 380 35 37
presse@vademecom.com
www.vademecom.com