

Myfactory macht Cloud-Geschäft für Partner noch einfacher

14.11.2018, 16:21 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *myfactory International GmbH*

Presseagentur: *ERP-Hero*



Timo Bärenklau ist Leiter Partnervertrieb bei der Myfactory International GmbH. (Quelle; Myfactory)

Ein Umsatz von neun Milliarden Euro soll 2020 durch Cloud Computing erreicht werden. Das ergab im letzten Jahr eine IDC Umfrage unter IT-Fachentscheidern aus Unternehmen in Deutschland. Es scheint, als ob die Unternehmen, die der Entwicklung zuvor skeptisch gegenüberstanden, nun den Rückstand mit Investitionen aufholen wollen. Warum Partner jetzt in das Cloud Geschäft einsteigen sollten, erklärt die folgende Medienmitteilung von Myfactory.

Myfactory, ein führender ERP-Cloud-Hersteller aus Deutschland, will das Cloud-Geschäft der Partner in Deutschland weiter stärken. Ein Grund dafür sind die prognostizierten Umsätze für Cloud Computing, die in den nächsten Jahren noch weiterwachsen sollen. Als Folge daraus wird die Nachfrage steigen – vor allem bei mittleren und kleinen Firmen, die sich bisher noch nicht dem Thema gewidmet haben. Um dieses Potenzial zu nutzen, setzt Myfactory auf den Ausbau bestehender, aber auch auf die Akquise neuer Partner. Anreiz dafür soll das Partnerprogramm bieten.

Timo Bärenklau, Leiter Partnervertrieb bei der Myfactory International GmbH

„Der digitale Wandel erreicht immer mehr die kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland. Kein Wunder, bringen doch die damit verbundenen Technologien und Programme entscheidende Wettbewerbsvorteile in Hinblick auf Effizienz, Prozesse und Automatisierung. Doch trotz wachsender Investitionsbereitschaft, fehlt Firmen bei Cloud Computing noch die Orientierung. Diese Chance sollten Partner nutzen, um die Digitalisierung ihrer Kunden und letztlich ihr Cloud-Geschäft anzukurbeln. Voraussetzung dafür ist ein starker Hersteller, der sie dabei umfassend unterstützt.“

Chancen im Cloud Geschäft nutzen: Neue Zielgruppen erschließen

Kunden wollen beraten werden. Das gilt vor allem bei erklärungsbedürftiger Software. Darum ist das Potenzial für Partner in diesem Bereich sehr hoch. Einrichten der Software, Schulungen für die Anwender und der laufende Support sind nur einige Beispiele für Servicefelder. Hinzu kommt die große Zielgruppe. Cloud-Lösungen lohnen sich bereits bei kleineren Unternehmen, da nicht pro Firma ein Server administriert werden muss und das Projekt schnell realisierbar ist.

Dank Cloud können Partner ohne Weiteres viele kleinere Kunden betreuen, da die Administration über den Hoster

stattfindet und Updates nicht pro Kunde, sondern nur einmal pro Installation eingespielt werden müssen. Ein weiterer Vorteil: Die Bereitschaft von Cloud-Kunden, per remote Wartungen und Schulungen durchzuführen, ist hoch. Dadurch sparen Partner Reisezeit und können mehr Kunden betreuen.

Starke Partner brauchen starke Hersteller: das Partnerprogramm von Myfactory

Myfactory bietet seinen Partnern ein breites Angebot, ihr Geschäft auszubauen: Dazu gehören unter anderem ein Partnerportal mit eigenem Forum sowie Unterstützung beim Pre-Sales und bei Kundentagen. Eine neue Form der Unterstützung erhalten Myfactory-Partner bei der Lead-Conversion mit Hilfe eines eigenen Sales Cloud Mitarbeiters. Hinzu kommen wöchentliche Webinare, Workshops für neue Funktionen, Netzwerkevents und Schulungen (mit Fokus auf Produkt, Vertrieb und Projektmanagement), die im ersten Jahr für Myfactory-Partner kostenlos sind.

Auch im Marketing erhält der Channel Unterstützung, etwa in Form von Materialien wie Referenzen, Broschüren und Videos, aber auch durch cloudbasierte Schulungen für eigene Seminare. Hinzu kommen die Partnertoolbox, die zum Beispiel Checklisten zum Self-Service anbietet und der enge persönliche Austausch, in dem Optimierungsmöglichkeiten besprochen werden.

<https://www.myfactory.com/partnerwerden.aspx>

Portrait

Über Myfactory – Wir machen den Mittelstand mobil

Myfactory gehört zu den führenden Herstellern von webbasierter Business Software für die Cloud. Mit Myfactory Cloud ERP bietet das Unternehmen integrierte und individuell kombinierbare Module. Dazu gehören: ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management), Finanzbuchhaltung, Produktion, MIS und eCommerce. Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen aus den Branchen Handel, Produktion und Dienstleistung setzen die Lösung ein. Myfactory zählt zu den Cloud-ERP-Pionieren und entwickelt seit 2002 kontinuierlich seine Business Software weiter. An den Standorten München (Deutschland) und St.Gallen (Schweiz) betreuen rund 50 Experten zusammen mit über 100 Vertriebspartnern mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum: Beropur, Ehlert, Karls Markt OHG, Messe Stuttgart, Rotel AG, Zaugg AG (Auswahl

News-ID: 1026097 • Views: 543 (Stand: 21.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1026097/Myfactory-macht-Cloud-Geschaef-fuer-Partner-noch-einfacher.html>