
Enterprise Portal Spezialist baut flächendeckendes Servicenetz auf - Lukratives Geschäftsmodell für Betreiber

Der Softwarehersteller United Planet bietet mit „Intrexx Compact“ eine Unternehmenslösung, die flexibel erweitert werden kann und sogar mobil zur Verfügung steht. Um eine umfassende Kundenbetreuung zu gewährleisten, sucht der Portalspezialist 100 kompetente Partner in der DACH-Region. Das Besondere: United Planet „schenkt“ seinen Partnern sämtliche Neukunden.

Freiburg, den 15. April 2010. Enterprise Portale und Unternehmensapplikationen auf Desktops und Smartphones boomen momentan wie kaum eine andere Software. Mit der neuen Edition **Intrexx Compact** seiner Portalsoftware Intrexx macht der Softwarehersteller United Planet (www.unitedplanet.com) dieses im Mittelstand bereits fest verankerte Thema nun erstmals auch für die Zielgruppe der kleineren Unternehmen interessant. Die Software umfasst ein fertiges Firmenportal, auf das Mitarbeiter und Vorgesetzte sowohl per Desktop-PC als auch mit einem mobilen Endgerät (z.B. iPhone) zugreifen können.

Die etwa 50 Anwendungen und Vorlagen des Portals sind speziell auf die Bedürfnisse kleinerer Firmen zugeschnitten und sollen diese bei der Organisation des Betriebes unterstützen. Die Lösung ist zudem flexibel erweiterbar: Einerseits ist es möglich, neue Anwendungen mit Intrexx zu erstellen, darüber hinaus können zusätzliche Anwendungen aus dem neuen Application Store heruntergeladen und sehr schnell in das Portal integriert werden.

Zur Vermarktung von Intrexx Compact sucht der Freiburger Portalspezialist nun rund 100 Partner in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit entsprechendem IT-Know-how und Erfahrung im Bereich der Firmen bis etwa 50 Mitarbeiter. Diese sogenannten **Intrexx Service Points** sollen über eine ausgeprägte Kundenorientierung verfügen und die gesamte Dienstleistung (Installation, Einweisung, Weiterentwicklung etc.) beim Kunden erbringen.

„Das Besondere an unserem Partnermodell ist, dass die Partner nicht nur diejenigen Leads erhalten, die sie durch eigene Vertriebsaktivitäten gewonnen haben. Vielmehr leiten wir sämtliche Neukunden, die eine Lizenz erwerben, direkt an die Partner weiter, damit sich diese sofort um die Kunden kümmern können“, so Vertriebsleiter Armin Linser. Die Zuweisung der Leads erfolgt hierbei regional - also je nach der Nähe des Service Points zum Kunden.

„Mit IntrexX lässt sich sehr schnell und preiswert eine maßgeschneiderte Unternehmenssoftware zusammenstellen. Obwohl hierfür kein Entwicklungs-Know-how notwendig ist, sollte man aber schon etwas Zeit mitbringen, will man die umfangreichen Möglichkeiten von IntrexX ausschöpfen. Und genau dies ist das Geschäftsmodell für die Betreiber eines regionalen IntrexX Service Points: Der Kunde wird rundum vor Ort betreut und die Erlöse bleiben vollständig bei unseren Partnern“, freut sich Partnerbetreuer Jörg Stadelhofer für seine zukünftigen Servicepartner.

Neben den Einnahmen aus der Dienstleistung erhalten die Partner 20 bis 30 Prozent Marge auf Produktlizenzen. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, mit IntrexX selbst Applikationen zu entwickeln und über den IntrexX Application Store anzubieten. Der Hersteller übernimmt hierfür die Vermarktung und der Partner erhält 70 Prozent vom erzielten Umsatz. Optional können die Partner an einem sogenannten Affiliate-Programm teilnehmen. Kauft ein Kunde aufgrund einer Verlinkung auf der Partner-Website zu der von United Planet, gibt es eine Provision für den Partner.

Für Reseller, die sich für das neue Partnerprogramm interessieren, veranstaltet United Planet an verschiedenen Terminen im April (19./30.) und Mai (10.) mehrere Business Days, in deren Rahmen die zukünftigen Partner alles über das neue Produkt und die Business Chancen von IntrexX Compact erfahren.

Alle Informationen zum IntrexX Compact Business Day sowie das Anmeldeformular finden sich unter www.unitedplanet.com/businessday. Die Teilnahme ist kostenfrei, die Teilnehmerzahl ist pro Business Day auf 8 begrenzt.

Über United Planet

Das deutsche Softwareunternehmen United Planet GmbH gehört mit über 2.000 Installationen seiner Portalsoftware Intrexx allein im deutschsprachigen Raum und mehr als 100.000 erfolgreich implementierten Webapplikationen zu den Marktführern im Segment der mittelständischen Wirtschaft, den öffentlichen Verwaltungen und Organisationen. Als einer von wenigen Herstellern hat sich United Planet auf die Entwicklung und den Vertrieb von Portalsoftware spezialisiert. Gegründet wurde das heute international agierende Unternehmen 1998 von Axel Wessendorf, dem Gründer der Freiburger Softwarefirma Lexware. Seine Erfahrung aus dem Aufbau eines der erfolgreichsten Softwarehäuser Europas und die von ihm für beide Unternehmen entwickelte Philosophie einer einfach bedienbaren und kostengünstigen Software-Lösung für komplexe Themen bilden die Basis für den Erfolg von United Planet.

Mit seiner mehrfach ausgezeichneten branchenneutralen Standardsoftware Intrexx lassen sich Webapplikationen, Intranets und Enterprise Portale mit modernsten Funktionalitäten deutlich schneller erstellen als mit vergleichbaren Werkzeugen. Die javabasierende Software ist plattformunabhängig und läuft unter Windows genauso wie unter Linux oder Sun Solaris. Verschiedene Business Adapter sorgen dafür, dass Fremddaten aus Lotus Notes sowie ERP-Lösungen (z.B. SAP) problemlos in das Portal integriert werden können. Ein Office-Adapter ermöglicht es darüber hinaus, Dokumente zu organisieren, ohne den Microsoft SharePoint Server (MOSS) einsetzen zu müssen. Zahlreiche fertig verfügbare Lösungen zum Qualitäts-, Dokumenten- und Prozessmanagement helfen den Unternehmen dabei, ihre internen Arbeitsabläufe zu optimieren. Mehrere tausend Unternehmen in ganz Europa optimieren bereits ihre Geschäftsprozesse mit Intrexx und profitieren damit von immensen Kostensenkungen.

Weitere Informationen unter www.unitedplanet.com

Ansprechpartner:

United Planet GmbH
Dirk Müller
Telefon: +49 (0) 761 / 20703-318
eMail: dirk.mueller@unitedplanet.com
Schnewlinstraße 2
D-79098 Freiburg
www.unitedplanet.com