

## Klare Entwicklungsstrategie und ein umfassendes Partnerprogramm.

Uwe Reifenhäuser, Geschäftsführer | **Reifenhäuser Software Consulting**



### Warum haben Sie sich für APplus als ERP-Lösung entschieden?

- » Ursprünglich hatten wir zum Ende des Lebenszyklus unserer alten Client-Server-Generation selbst ein Entwicklungsprojekt für eine neue webbasierende Lösung aufgesetzt. Durch den Kontakt zu AP haben wir uns gegen eine aufwändige Eigenentwicklung entschieden, da APplus genau unseren Plänen und den Anforderungen unserer Kunden entsprach. Das System bietet als ERP-Komplettpaket alle Funktionen, um die Abläufe mittelständischer Unternehmen zuverlässig und transparent abzuwickeln und kontinuierlich zu verbessern.

### Was zeichnet die Vertriebspartnerschaft mit AP aus?

- » Eine klare Entwicklungsstrategie und ein umfassendes Partnerprogramm. Den Erfolg zeigt unser starkes Neukundengeschäft mit APplus. Parallel verbuchen wir eine hohe Treue bei den Bestandskunden. Die Produktstrategie der AP und der direkte Support entlasten zudem unsere eigenen Entwicklungsressourcen, so dass wir uns voll auf den Vertrieb und die Projektumsetzung konzentrieren können.

### Welches sind die ausschlaggebenden Entscheidungskriterien für die Kunden?

- » Anwender finden ihre jeweiligen branchenspezifischen Prozesse in der Funktionalität von APplus wieder. Die User-zentrierte Benutzerführung unterstützt jeden Unternehmensbereich und jeden einzelnen Mitarbeiter in seinen individuellen Abläufen. Die ergänzende Verknüpfung mit vor- und nachgelagerten Prozessen bietet für viele Unternehmen ein enormes Optimierungspotenzial.