

Medienmitteilung der Myfactory International GmbH

Myfactory investiert weiter in das deutsche Partnernetzwerk

Cloud ERP Hersteller setzt auf intensiven Austausch mit seinen Partnern

- Sales Cloud Support: Mehr Kunden für Partner durch neuen Vertriebsmitarbeiter
- Partnertag: Innovative Themen und neue Features für Business-Software-Experten
- Neues Büro: Kreativviertel von München wird neue Heimat des Cloud-ERP-Pioniers

München, 25. Juli 2018

Myfactory, ein führender ERP-Cloud-Hersteller aus Deutschland, stärkt sein [Partnernetzwerk](#) in Deutschland. Das zeigt sich vor allem im Ausbau des Sales Cloud Supports, der die Partner bei der Akquise von Neukunden für die [Public-Cloud-Lösung](#) unterstützt. Ein weiterer Invest ist der jährlich stattfindende Partnertag, zu dem rund 160 Besucher begrüßt wurden. Im Zentrum stand auch in diesem Jahr der Wissenstransfer, zum Beispiel die Vorstellung von aktuellen Themen wie Augmented Reality oder der Präsentation neuer Produktfeatures. Zudem bot das Event viel Raum zum Netzwerken. Um die steigende Anzahl der Partner zu betreuen, hat sich Myfactory vergrößert und seine Deutschlandzentrale in das Münchner Kreativviertel am Ostbahnhof verlegt.

Timo Bärenklau, Leiter Partnervertrieb der Myfactory International GmbH

„Das Partnernetzwerk in Deutschland ist unser Motor. Getreu dem Motto „Fair mit Partner – Fair mit Kunden“ schaffen wir immer wieder Möglichkeiten, um mit uns das Cloud-Geschäft auszubauen. Ein Highlight 2018 ist der Sales Cloud Support, den wir um Thorsten Peters ergänzt haben. Ein anderer Höhepunkt zeigt sich im immer wiederkehrenden Partnertag, der in diesem Jahr nicht nur die neuen Features unserer Business Software vorstellt, sondern auch innovative Trendthemen.“

Partner im Fokus: Sales Cloud Support unterstützt bei Kundenakquise

Myfactory investiert in seinen Partnerkanal und baut mit Thorsten Peters den Sales Cloud Support weiter aus. Der erfahrene Vertriebsexperte ist im Außendienst tätig und zeichnet für die Akquise von Neukunden in Deutschland verantwortlich. Damit unterstützt [Myfactory seine Partner](#) in Deutschland beim Vertrieb der [Public-Cloud-Lösung](#). Gewonnene Kunden wandern direkt samt Auftrag zum jeweiligen Partner, der im nächsten Schritt die Umsetzung des Projektes übernimmt.

Partner im Blick: Neue Perspektiven auf dem Myfactory Partnertag

Im Juni veranstaltete Myfactory den alljährlichen Partnertag in der Tonhalle München. Rund 160 Besucher trafen sich zum Wissensaustausch und Netzwerken. Im Zentrum des Events standen vor allem Vorträge zum aktuellen Entwicklungsstand der Software. So wurden neue EU DSGVO Unterstützungsfunktionen wie der Anonymisierungsassistent und ein neues Shop-Template vorgestellt. Darüber hinaus ging es um anstehenden Vertriebs- und Marketingmaßnahmen sowie aktuelle Themen wie Augmented Reality, das erstmalig in Form einer Keynote den Partnern präsentiert wurde. Referent war Rene Zöfl – Business Development Manager bei PTC, einem internationalen Unternehmen für u.a. IoT-Produkte und -Services.

Hoch hinaus: Neues Büro im Münchner Kreativviertel

Hinter Münchens Ostbahnhof entsteht ein urbanes Experiment. Bestehend aus einem neuen Konzertsaal, einer Showbühne und vielen Einrichtungen für Kreative soll das Werksviertel neuen Ideen Raum geben. Doch auch immer mehr innovative Unternehmen erkennen das Potential des Viertels. So auch der deutsche ERP-Cloud-Hersteller Myfactory. Das Unternehmen hat im Frühjahr 2018 seine Deutschlandzentrale in die Rosenheimerstrasse verlagert und koordiniert von dort aus das Partnergeschäft. Das moderne Büro bietet ausreichend Platz für die kontinuierliche Weiterentwicklung der Business Software Myfactory Cloud ERP.

Weitere Informationen

- [Mehr zum Myfactory Partnertag](#)

Bildmaterial



Mehr Vertriebssupport für Partner: Thorsten Peters ergänzt das Sales Cloud Team bei Myfactory und hilft Partnern bei der Gewinnung neuer Kunden. (Quelle: Myfactory)



Gemeinsam mehr erreichen: Rund 160 Partner besuchten den diesjährigen Partnertag am 7. Juni 2018 in München und erhielten spannende Einblicke in die neuen Features der Business Software von Myfactory. (Quelle: Myfactory)



Innovativ: Rene Zöfl, Business Development Manager bei PTC, spricht über Augmented Reality und Internet of Things. (Quelle: Myfactory)



Hoch hinaus: Das neue Büro der Myfactory International GmbH befindet sich am Münchner Ostbahnhof in der Rosenheimerstraße 141 h und ist damit ganz in der Nähe des neuen Kreativviertels der Stadt München zu finden. (Quelle: Myfactory)



Timo Bärenklau ist Leiter Partnernvertrieb bei der Myfactory International GmbH. (Quelle: Myfactory)

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, Kärcher Center Drescher, Karls Markt OHG, Messe Stuttgart, Rotel AG, Zaugg AG (Auswahl).

Myfactory International GmbH

Marketing & PR

Sonja Heisler

Mail: sheisler@myfactory.com