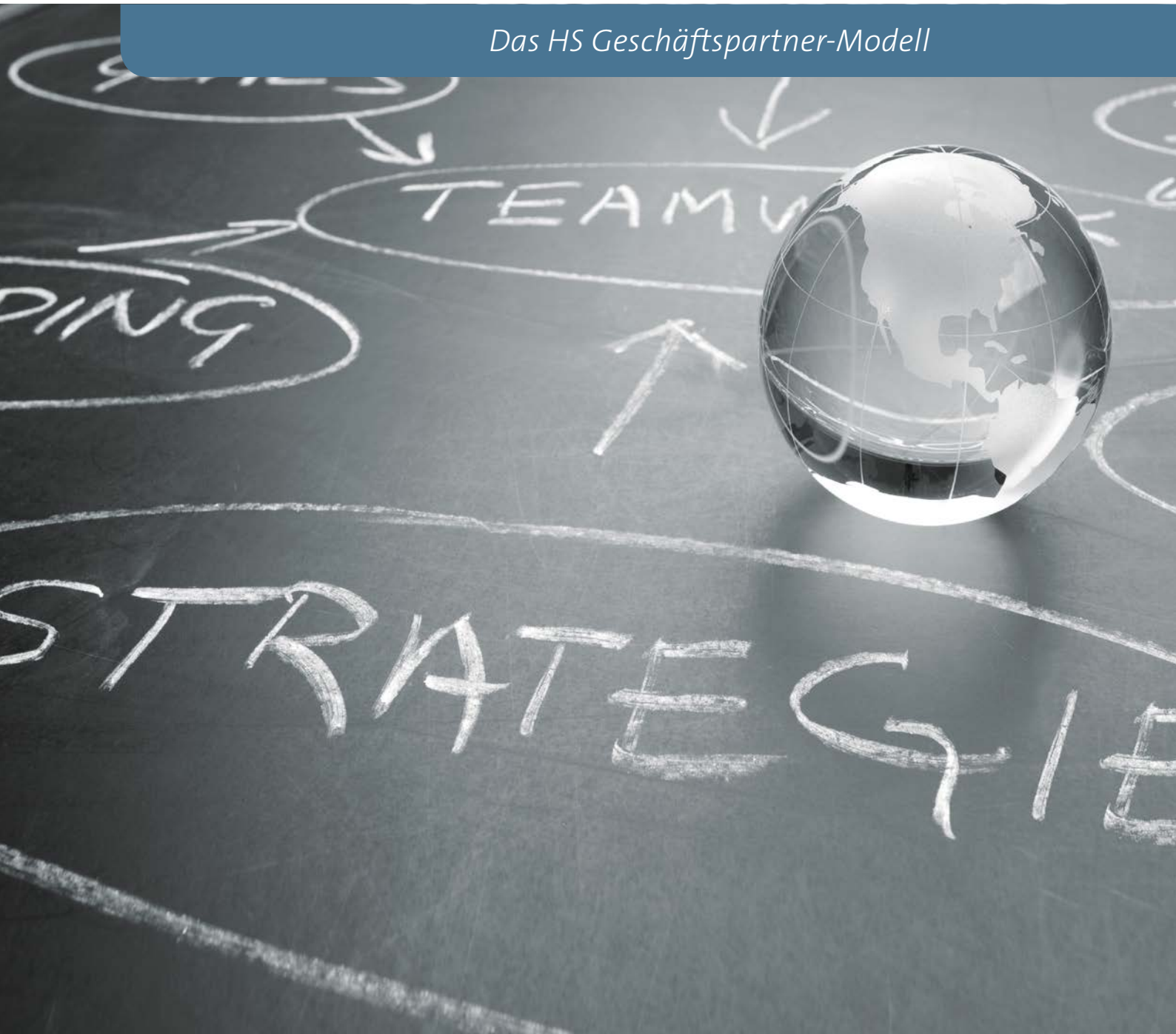


Gemeinsam zum Erfolg

Das HS Geschäftspartner-Modell





Die Gründer und geschäftsführenden Gesellschafter
der HS - Hamburger Software GmbH & Co. KG:
Dr. Thomas M. Schünemann (links) und Walter Ullmer

Steigern Sie Ihren Erfolg – werden Sie unser Geschäftspartner

Seit 1979 bieten wir kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland und Österreich Lösungen für ihre betriebswirtschaftlichen Herausforderungen an. Mit unserem integrierten Angebot aus Software und Service zählen wir zu den Marktführern in diesem Bereich.

Als inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen sind wir finanziell und organisatorisch unabhängig. Die Kooperation mit starken Partnern ist gleichwohl ein elementarer Baustein unseres Geschäftsmodells.

Zur Verstärkung unseres erfolgreichen Teams suchen wir deutschlandweit sowie in Österreich engagierte und zuverlässige Unternehmer aus dem IT-Bereich, die am qualifizierten Vertrieb unserer Produkte und der Betreuung der gemeinsamen Kunden interessiert sind.

Auf den folgenden Seiten erhalten Sie nähere Informationen zu unserem Unternehmen und dem Geschäftspartner-Modell.

Mit besten Grüßen aus Hamburg

Dr. Thomas M. Schünemann

Walter Ullmer

*„Die Kooperation mit starken
Geschäftspartnern ist ein elementarer
Baustein unseres Erfolgs.“*

Zukunftsträchtig: unsere Zielgruppe

Die HS Programme werden von mehreren tausend Unternehmen nahezu aller Branchen und Größen in Deutschland und Österreich eingesetzt. Unser Fokus, das Marktsegment der kleinen und mittleren Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern, bietet großes Potenzial:

- Auch kleine und mittlere Firmen haben erkannt, wie wichtig professionelle Software für effiziente Arbeitsabläufe ist.
- Im Bestandskundenbereich sind wir – gemeinsam mit unseren Geschäftspartnern – dank langer, guter Beziehungen stets die ersten Ansprechpartner, wenn es um die Abbildung neuer Anforderungen mit der betriebswirtschaftlichen Software geht.
- Last, not least müssen zahlreiche Unternehmen ihre Altanwendungen durch zukunftsfähige Lösungen ersetzen, weil die bisherigen Anbieter ihre Produkte nicht mehr weiterpflegen oder weil die Lösungen nicht mehr den betrieblichen Anforderungen standhalten.

Kundenorientiert: unser Produkt-Portfolio

Aus Erfahrung wissen wir, worauf es unseren Kunden ankommt: leicht bedienbare Software, zuverlässigen Support und eine verständliche Kundenansprache. Unsere Produkte und Dienstleistungen tragen dem Rechnung.

- Modular aufgebaute, anpassungsfähige Lösungen in den Produktlinien Auftragsbearbeitung, Finanzbuchhaltung, Personalwirtschaft (Lohnabrechnung und Personalmanagement)
- Je Produktlinie zwei Anwendungen mit unterschiedlichem Funktionsumfang
- Zuverlässige Programmwartung (z. B. bei gesetzlichen Änderungen) und kontinuierliche Weiterentwicklung
- Praxisgerechte Lösungen zu komplexen Themen, z. B. zur vollständigen Integration von Archivierung und Dokumentenmanagement in die täglichen Arbeitsprozesse
- Liquiditätsschonendes Software-Mietmodell als Alternative zur Kauflizenz
- Umfassende Anwenderberatung durch unsere HS Profiline, eine der größten Hotlines für betriebswirtschaftliche Software in Deutschland
- Technischer Support durch HS Mitarbeiter und /oder durch HS Geschäftspartner, z. B. bei der Installation unserer Lösungen, der Anbindung an andere Systeme sowie bei individuellen Anpassungen

Unser Erfolgsrezept: starke Partnerschaften

HS Geschäftspartner

Durch die Kombination unserer Stärken mit den Fähigkeiten und Kenntnissen unserer Geschäftspartner schaffen wir im Team die Leistung, die der Kunde braucht. Unsere Partner geben dem Angebot ein Gesicht vor Ort. In Abstimmung mit den Kunden erarbeiten sie individuelle Lösungen und nutzen dabei ihre spezifischen Stärken, wie die Nähe zum regionalen Markt und Branchen-Know-how.

Wir schulen unsere Geschäftspartner und unterstützen sie unter anderem mit umfangreichen Support-Informationen sowie mit Materialien für Marketing- und Vertriebsaktionen.

LANGFRISTIGE STABILITÄT DURCH STRATEGISCHE KOOPERATIONEN

Als starker Partner arbeiten wir im Rahmen einer seit 1997 bestehenden Kooperation mit der DATEV zusammen – z. B. in Teilbereichen der Entwicklung. Darüber hinaus bieten wir eine mit der DATEV-Systemwelt optimal verzahnte Warenwirtschaftssoftware an. Zusätzlich pflegen wir technologische Partnerschaften mit anderen Softwareanbietern, deren Produkte unser Angebot ergänzen. Das Spektrum reicht von Leadpartnerschaften bis zur OEM-Partnerschaft. Von 1984 bis Ende 2007 vertrieben wir unsere Software im Rahmen einer

strategischen Kooperation mit IBM Deutschland unter dem Markennamen „IBM Betriebswirtschaftliche Lösungen“. Mit dem Rückzug von „Big Blue“ aus dem Anwendungsgeschäft lief diese langjährige, erfolgreiche Zusammenarbeit regulär aus. Für uns selbst und für unsere Kunden änderte sich durch diesen formalen Schritt de facto nichts, da wir die Entwicklung, den Vertrieb und den Support unserer Produkte bereits in den Jahren zuvor weitestgehend selbstständig durchgeführt hatten.

*„Der regelmäßige Austausch
mit unseren Partnern ist
uns sehr wichtig.“*



Geschäftspartner zur Zusammenarbeit mit HS

„Als HS Partner bin ich Teil eines Teams. Ich kann jederzeit meine Anliegen vorbringen und es findet sich immer jemand, der weiterhelfen kann. Wie in einer privaten Beziehung ist auch die Partnerschaft mit HS ein Geben und Nehmen. Geht man mit Engagement an die Sache heran, erlebt man eine angenehme, manchmal fast schon familiäre Atmosphäre.“

Daniel Schmelzer, EDV-Beratung Daniel Schmelzer, 47652 Weeze

„Wir arbeiten seit mehr als 20 Jahren mit HS zusammen. Besonders wichtig ist uns dabei die professionelle Arbeitsteilung: Während HS den allgemeinen Support durchführt, spielen wir im Kundenkontakt vor Ort unsere Vertriebskompetenz aus, setzen individuelle Wünsche um und schulen die Anwender. Jeder Partner konzentriert sich also auf seine Stärken – auch im Produktbereich: Seit einigen Jahren vertreibt HS unsere Kassenlösung.“

Holger Hübschmann, LACOS Computerservice GmbH, 07937 Zeulenroda



„Unsere Partnerschaft mit HS zeigt, wie wichtig ein dynamisches Partnerkonzept ist: Wir haben mit dem Vertrieb der Standardlösungen von HS begonnen, die weiterhin die Basis unseres Angebots sind. Aufgrund der gestiegenen Anforderungen der Kunden hat sich unser Geschäft inzwischen jedoch in Richtung Programmierung und Vertrieb von Zusatzentwicklungen und Schnittstellen verschoben. Über die Jahre hat sich zudem ein intensiver fachlicher Austausch entwickelt, den wir sehr schätzen.“

Uwe Sachse, tps techno-partner Sachse, 06295 Lutherstadt Eisleben

„Ich bin sowohl Partner von HS als auch von DATEV. HS verlangt von mir aber keine einseitige Ausrichtung, sondern vertraut meiner Kompetenz und Loyalität. Aufgrund meiner langjährigen Erfahrung kann ich gut beurteilen, welche Lösung für die Kunden jeweils am besten geeignet ist. Diese Flexibilität trägt maßgeblich zur Zufriedenheit meiner Kunden bei.“

Wolfgang Petrich, Petrich GmbH, 82110 Germering





Fair und vertrauensvoll: unser Geschäftspartner-Modell

Sie sind an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert? Sie besitzen fundierte IT-Kompetenz in betriebswirtschaftlichen Prozessen und die Fähigkeit zur erfolgsorientierten Problemlösung? Sie denken vertrieblich und sind bereit, in die Erhaltung und den Ausbau Ihrer Kompetenzen zu investieren?

Dann sollten Sie unser Geschäftspartner-Modell kennenlernen.

Was wir unseren Geschäftspartnern bieten

- Gestaffelte, leistungsgerechte Konditionen
- Start ohne Anfangsinvestition als „Eintrittsgeld“
- Kein Mindestumsatz
- Persönliche Ansprechpartner
- Wahlfreiheit hinsichtlich der aktiv zu vertreibenden Produktlinien
- Unterstützung beim schnellen Einstieg ins Geschäft
- Coaching durch unsere Vertriebsleitung
- Umfangreiches Schulungsangebot
- Workshops zu Produkt- und Vertriebsthemen
- Unterstützung beim Marketing und bei Vertriebsaktionen
- Kostenloser Zugang zur HS Profiline
- Zugriff auf exklusive Partner-Informationen und umfangreiche Support-Datenbanken in einem geschützten Bereich der HS Website
- Unterstützung bei der Umstellung von Altanwendungen
- Durchführung der telefonischen Anwenderberatung durch die HS Profiline (keine eigenen Hotline-Kapazitäten erforderlich)
- Zusätzliche Potenziale durch das kontinuierliche Erschließen neuer Geschäftsfelder, etwa im Bereich Dokumentenmanagement und Archivierung

Rufen Sie uns unter (040) 632 97-325 an oder senden Sie eine e-mail an vertrieb@hamburger-software.de.

„Persönlichkeit und Flexibilität
sind die Grundpfeiler unserer
Zusammenarbeit.“

HS KOMPETENZ-CENTER

Besonders qualifizierte, umsatzstarke Partner können HS Kompetenz-Center werden, wenn sie über mindestens je einen geschulten Mitarbeiter für den aktiven Vertrieb und den Support der HS Betriebswirtschaftlichen Lösungen verfügen. Sie profitieren von

- erhöhten Rabatten auf den Verkauf der HS Produkte sowie erhöhten dauerhaften Prämien für die Vermittlung von HS Miet- und Service-Verträgen,
- bevorzugter Berücksichtigung bei der Weitergabe von Interessentenanfragen und bei der Einbindung auf Messen und im Marketing.

HS VERTRIEBSPARTNER

Umsatzstarken Handelspartnern, die über mindestens einen geschulten Mitarbeiter für den aktiven Vertrieb der HS Betriebswirtschaftlichen Lösungen verfügen, bieten wir eine Zusatzvereinbarung als HS Vertriebspartner an. Das bedeutet:

- zusätzliche Rabatte beim Verkauf von Produkten und höhere dauerhafte Prämien für die Vermittlung von HS Miet- und Service-Verträgen,
- Weitergabe von Interessentenanfragen durch unseren Vertrieb,
- Einbindung bei unseren Messeauftritten und Marketingaktionen.

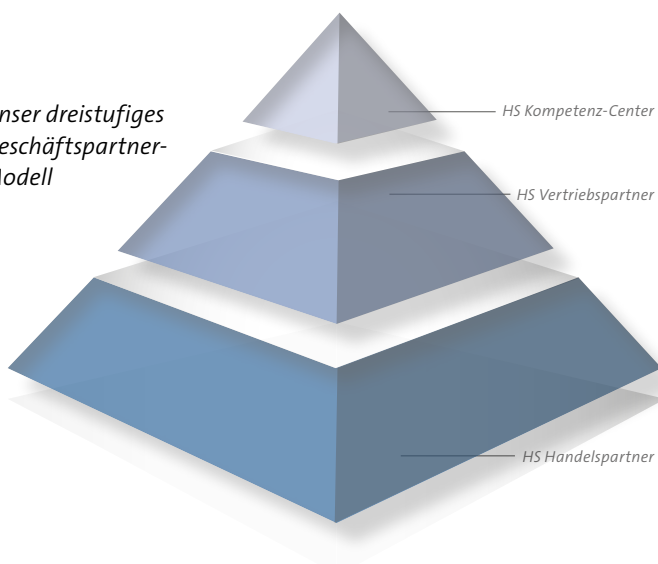
HS HANDELSPARTNER

Basis der Zusammenarbeit ist die HS Handelspartnerschaft. Dazu gehört die

- Akquisition von Neukunden und Betreuung der gemeinsamen Bestandskunden,

- Sicherstellung der Vorführbereitschaft durch die Teilnahme an Produktschulungen und den Einsatz von Schulungs- oder Vollversionen der HS Betriebswirtschaftlichen Lösungen,
- Gewährung leistungsabhängiger Rabatte auf den Verkauf unserer Produkte sowie dauerhafte Prämien auf die vermittelten HS Miet- und Service-Verträge.

Unser dreistufiges
Geschäftspartner-
Modell



Einsteiger-Modell

HS TIPPGEBER

Tippgeber erhalten für die Vermittlung eines HS Service- oder Miet-Vertrags an Endkunden eine Prämie. Die Konditionen sind im HS Tippgeber-Vertrag geregelt. HS Tippgeber haben keinen Geschäftspartner-Status. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass der HS Tippgeber-Vertrag vielfach der erste Schritt in eine langfristige und zunehmend intensivere Zusammenarbeit ist.

HS - Hamburger Software

Qualität, die überzeugt

Als einer der führenden deutschen Hersteller betriebswirtschaftlicher Software entwickeln und vertreiben wir seit 1979 branchenunabhängige Lösungen für die Bereiche Auftragsbearbeitung, Finanzbuchhaltung, Lohnabrechnung und Personalmanagement.

MEHR ALS 26.000 KUNDEN – vom Kleinbetrieb bis zum Großunternehmen – setzen unsere Anwendungen ein. Mit der GKV-zertifizierten Lohnsoftware werden monatlich über 1.000.000 Löhne und Gehälter abgerechnet. Die Finanzbuchhaltungsprogramme sind von einem renommierten Wirtschaftsprüfungunternehmen geprüft und testiert. Im Rahmen einer seit 1997 bestehenden Kooperation mit der DATEV bietet HS eine mit der DATEV-Systemwelt optimal verzahnte Warenwirtschaftssoftware an.

DURCH LAUFENDE WEITERENTWICKLUNG und Anpassung an veränderte gesetzliche und technische Anforderungen garantieren wir unseren Kunden und Geschäftspartnern langfristigen Investitionsschutz.

SCHULUNGEN, UMFASSENDE SUPPORT durch eine der größten Hotlines für betriebswirtschaftliche Software in Deutschland sowie die Betreuung der Kunden durch autorisierte regionale Geschäftspartner vor Ort runden das Angebot ab.

Bildnachweis: Istockphoto: Titel, S. 3, S. 4 - 5 / Fotolia: S. 6 - 7

Stand: 17.11.2014

Änderungen vorbehalten. Genannte Marken und eingetragene Warenzeichen anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt.



HS - HAMBURGER SOFTWARE GMBH & CO. KG

Überseering 29 · 22297 Hamburg

Telefon: (040) 632 97-325

Telefax: (040) 632 97-31 325

e-mail: vertrieb@hamburger-software.de

Internet: www.hamburger-software.de