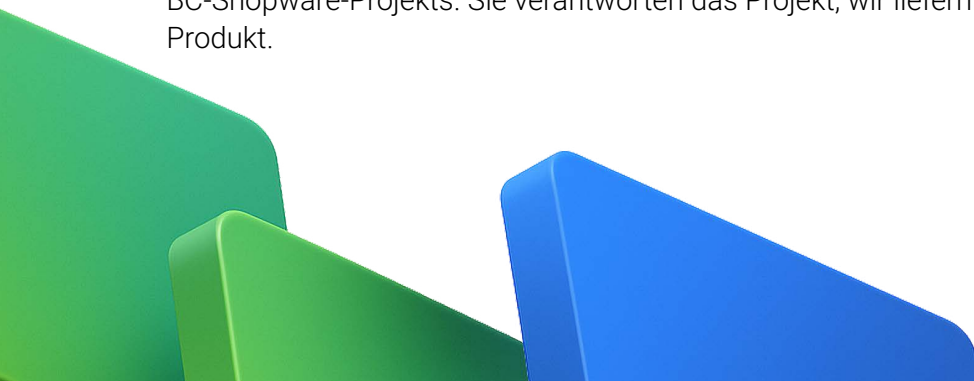


Shopware Connector

Das fehlende Stück in Ihrem Business- Central-Portfolio

Der BFN Shopware Connector ist der gemeinsame Nenner jedes BC-Shopware-Projekts. Sie verantworten das Projekt, wir liefern das Produkt.



Microsoft Partner. Shopware Partner. TISAX geprüft.

BFN-IT aus Krefeld implementiert seit mehr als 20 Jahren Microsoft Dynamics 365 Business Central in mittelständischen Unternehmen. Aus diesen Projekten ist der Shopware Connector entstanden, nicht am Reißbrett, sondern gezielt aus den realen Anforderungen und Herausforderungen unserer Kunden.

Als Microsoft Partner und Shopware Bronze Partner sind wir in beiden Welten zertifiziert. Unser Informationssicherheits-Management ist nach TISAX geprüft.



Die Situation kennen Sie.

Ein Kunde plant einen Shop. Ein anderer betreibt Shopware und fragt nach einem ERP. Ein Dritter hat beides und braucht die Integration. Bisher hieß die Wahl: Shopware-Know-how intern aufbauen oder einen Dienstleister empfehlen, der die Kundenbeziehung mitnimmt.

Es gibt eine dritte Option.

Sie nehmen den BFN Shopware Connector in Ihr Portfolio auf. BFN liefert das Produkt und den Second-Level-Support. Sie verantworten das Projekt.



Vier Ausgangslagen. Ein Produkt.

Je nachdem, wo Ihr Kunde startet, sieht das Folgegeschäft anders aus. Der Connector passt in jede Konstellation.

Business Central und Shopware sind im Einsatz: Die Integration fehlt. Sie implementieren den Connector, binden die Systeme sauber an und übernehmen den laufenden Betrieb.

Business Central ist im Einsatz: Ein Shop ist geplant. Sie verkaufen Shopware und den Connector als Paket in das bestehende BC-Mandat.

Shopware ist im Einsatz: Ein ERP ist geplant. Sie erweitern einen Shopware-Händler um Business Central und planen die Integration von Anfang an mit. Typischerweise der größte Projektwert.

Der Kunde startet neu: Sie bauen das komplette Setup: Business Central, Shopware, Connector. Ein Projekt, ein Ansprechpartner.

Warum der Connector in Ihr Portfolio gehört.

Argumente, die auf der Hand liegen: Umsatz, Kontrolle, Technik.

1

Zwei Umsatzquellen, ein Produkt.

Marge auf jeden Connector-Verkauf zu Partnerkonditionen.

Folgegeschäft in Implementierung, Customizing, Schulung und Betrieb.

Klare Kalkulationsbasis für seriöse Angebote.

2

Ihr Kunde bleibt Ihr Kunde.

Ihr Projekt, Ihre Rechnung, Ihre Kundenbeziehung. BFN agiert als Produktlieferant im Hintergrund, nicht als Wettbewerber.

3

Standard-APIs statt Blackbox.



Keine Middleware, keine proprietären Eingriffe. Unterstützt Business Central Essentials und Premium sowie Cloud. Upgradefest gegen Microsoft-Updates, dokumentiert, wartbar.



Partner-Call
buchen

Der nächste Schritt

Im 15-Minuten-Partner-Call klären wir die Partnerkonditionen, zeigen die Demo-Umgebung und beantworten Ihre technischen Fragen. Ohne Verpflichtung.

 +49 2151 7 82 94-00  info@bfn-it.de



Microsoft
Partner



BFN INFORMATIONSTECHNIK GmbH

Hohenzollernstr. 83

47799 Krefeld