



topfact Büroabläufe

Effizienz und Leichtigkeit
für mein perfektes Ergebnis

topfact Lösungspartnerschaft

Mit dem richtigen Mix aus Innovation und Erfahrung bietet Ihnen die topfact AG eine werthaltige Lösungspartnerschaft. So schaffen Sie für Ihre Kunden wertvolle Zeitvorteile und mehr Transparenz mit topfact Geschäftsprozessen.

Die topfact AG

Die topfact AG in Bad Endorf im Chiemgau ist seit 2005 Ihr professioneller Partner für digitale Geschäftsprozesse. Als eigentümergeführter, nicht börsennotierter Softwarehersteller und IT-Dienstleister sind wir ein erfahrener Begleiter für mittelständische Unternehmen in Fragen der digitalen Geschäftsprozesse und des sicheren Dokumentenmanagements.

Mit Effizienz die Wertschöpfung steigern

Die topfact AG teilt ihre Kernkompetenzen gerne mit den Partnern und Kunden. Unser Ziel ist es, Lösungen zu schaffen, die Nutzen bringen und dieses Knowhow zu multiplizieren.

Win-Win Partnerschaft

Durch die Weitergabe unseres Knowhows schaffen wir eine Win-Win-Situation, erhöhen die Wertschöpfung für unser Unternehmen, für unsere Partner und deren Kunden. Unsere Lösungsstrategien beruhen auf Standardmodulen und bauen auf den Microsoft Architekturen auf.

Selbständigkeit des Partners

Der Lösungspartner hat freie Hand und kann die topfact-Produkte in eigene Lösungsangebote integrieren oder dem Endkunden vorbereitete Best Practice Lösungen der topfact AG anbieten. Die Realisierung und Betreuung der Lösungen wird durch den Partner vorgenommen, wozu die technischen Mitarbeiter des Partners zielorientiert ausgebildet und eingearbeitet werden.

Partnerpaket

Der Partner erhält die topfact Produkte für den eigenen Bedarf und zum Aufbau weiterer Lösungsoptionen.



Erfahren Sie mehr zu unseren Lösungen

Auf <https://topfact.de/loesungen> finden Sie wichtige Informationen zu den möglichen Lösungsbereichen und Produkten unserer zukünftigen Lösungspartnerschaft.



Unsere Lösungspartner schaffen Freiheiten

Unsere Lösungspartner sind selbstständige Unternehmen mit mehr als 10 Mitarbeitern, die einen eigenen Kundenkreis aufgebaut haben und mit Freude Organisationslösungen integrieren. Diese Verbesserung der Büroabläufe können mit anderen Produkten des Partners zu großen Synergieeffekten führen und festigen die Kundenbeziehung.

Erste Schritte

- Partnertreffen zum Erfahrungsaustausch und Kennenlernen neuer Themen
- Kundenanforderungen aufnehmen und Lösungsmodelle skizzieren
- Partnerschaft eingehen und Partnerpaket ordern
- Best Practice Modelle umsetzen und einsetzen
- Mit Pilotkunden erste Erfahrungen sammeln