

PRESSEMITTEILUNG



profor software GmbH startet offiziellen Partnervertrieb für neue Schnittstelle „DocuWare Connect to BC 365“

Marktstart zum 1. Januar 2026 – Offene Partnerschaftsmodelle für DocuWare-Vertriebspartner und Business-Central-Systemhäuser

Halstenbek, 1. Januar 2026 – Die profor software GmbH gibt den offiziellen Marktstart des neuen Partnervertriebs für die Schnittstelle „**DocuWare Connect to BC 365**“ bekannt – einer leistungsstarken Verbindung zwischen **Microsoft Dynamics 365 Business Central** und **DocuWare**. Ergänzt wird das Angebot durch das Add-On „**Document TreeViewer**“, das die strukturierte Anzeige von Dokumenten direkt aus Business Central heraus ermöglicht.

Die Lösung wurde bereits in zahlreichen Kundenprojekten erfolgreich eingesetzt und steht ab sofort offiziell auch **DocuWare-Vertriebspartnern** sowie **Business-Central-Systemhäusern** zur Vermarktung zur Verfügung.

Flexibel, dynamisch, vielseitig: Eine neue Generation der DMS-ERP-Integration

„DocuWare Connect to BC 365“ wurde vollständig neu entwickelt und setzt auf ein **hochmodulares, dynamisches Design**, das über die heute gängigen Standards weit hinausgeht.

Zentrale Leistungsmerkmale im Überblick:

Beliebig viele Export- und Import-Jobs

Frei konfigurierbar, ohne Zusatzmodule oder Programmierung.

Umfassender Dokumentenfluss zwischen BC und DocuWare

- automatische Archivierung & Indexierung aller in Business Central erzeugten Belege
- direkte Anzeige einzelner Dokumente, Kunden- und Lieferantenakten per Ribbon-Button

Flexibelste Beleganlage am Markt

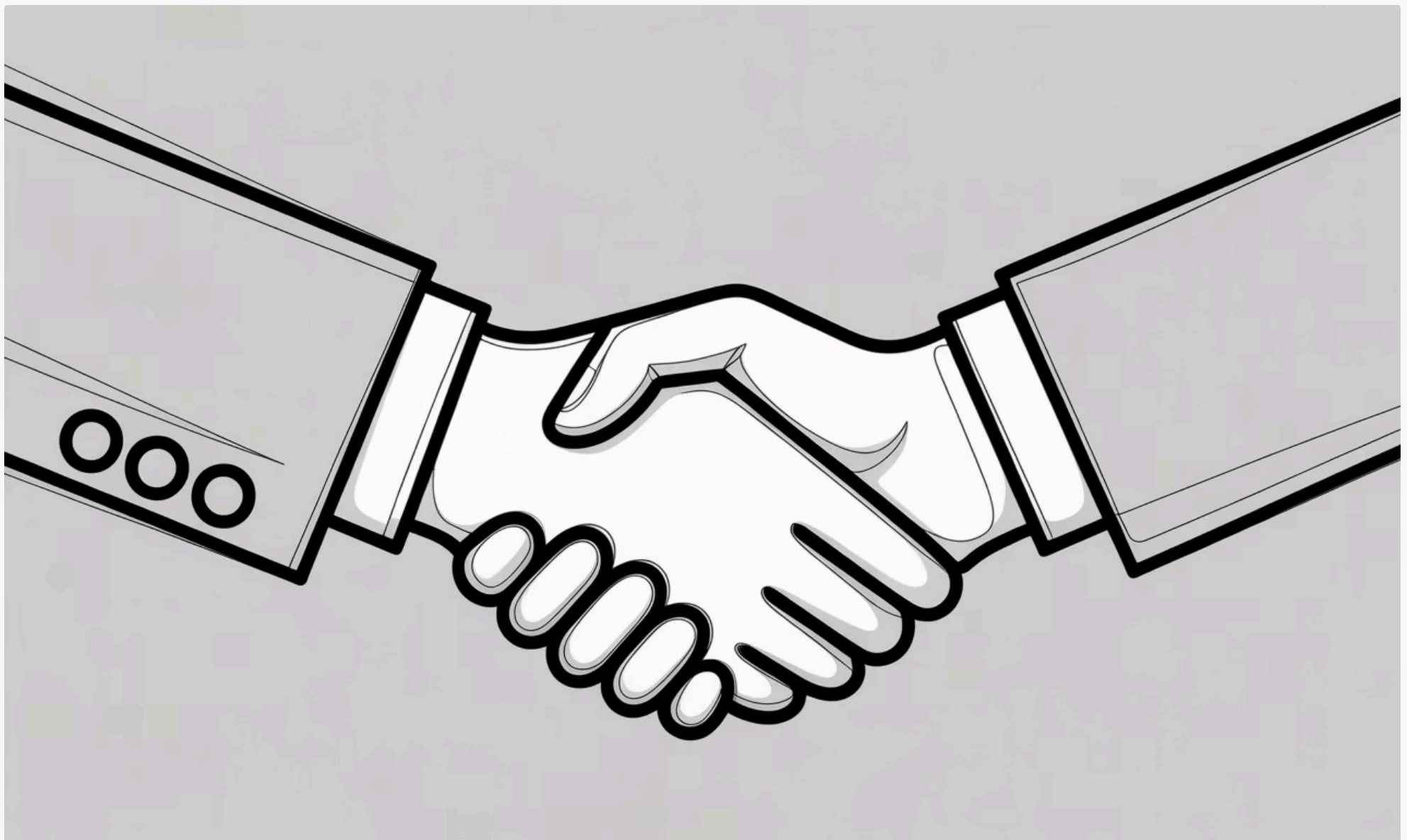
BC-Belege können aus DocuWare-Daten nahezu beliebig erstellt werden – nicht nur Rechnungen. → ermöglicht neue, kreative Prozesse wie *DocuWare-Formulare für telefonische Bestellungen, die automatisch zu Verkaufsangeboten oder Aufträgen in BC werden.*

Vollständiger Stammdatenabgleich

Nicht nur Debitoren/Kreditoren, sondern sämtliche relevanten Datensätze. Alles nativ in der Schnittstelle integriert – **keine Drittanbieter-Tools erforderlich.**

„Wir haben den Anspruch, die flexibelste und zukunftssicherste Integration zwischen DocuWare und Business Central zu bieten – ohne technische Kompromisse für unsere Partner oder deren Kunden“, erklärt **Fabian Konda, Geschäftsführer der profor software GmbH.**

Offene Partnerstrategie mit attraktiven Margen – angelehnt an das DocuWare-Modell



Ab dem 1. Januar 2026 steht die Schnittstelle offiziell im **Partnervertrieb** zur Verfügung. Zielgruppe sind:

- DocuWare-Vertriebspartner
- Business-Central-Systemhäuser
- IT-Dienstleister, die digitale Prozesse im Mittelstand abbilden

Konditionen & Vorteile für Partner:



Attraktive Partner-Margen

Orientiert am DocuWare-Tarifmodell



Kundenschutz durch Partnervertrag



Volle Unterstützung im Sales-Prozess

Inklusive Live-Demos, Beratung und technischen Rückfragen



Sales- & Marketingpaket

- geschützte **Partner-Landingpage** mit allen Unterlagen (Flyer, Videos, Vertragsmustern etc.)
- **Partnerportal** mit Kundenübersicht, Produktstatus und Provisionsstatistiken

Zitat von Fabian Konda, Geschäftsführer profor software GmbH

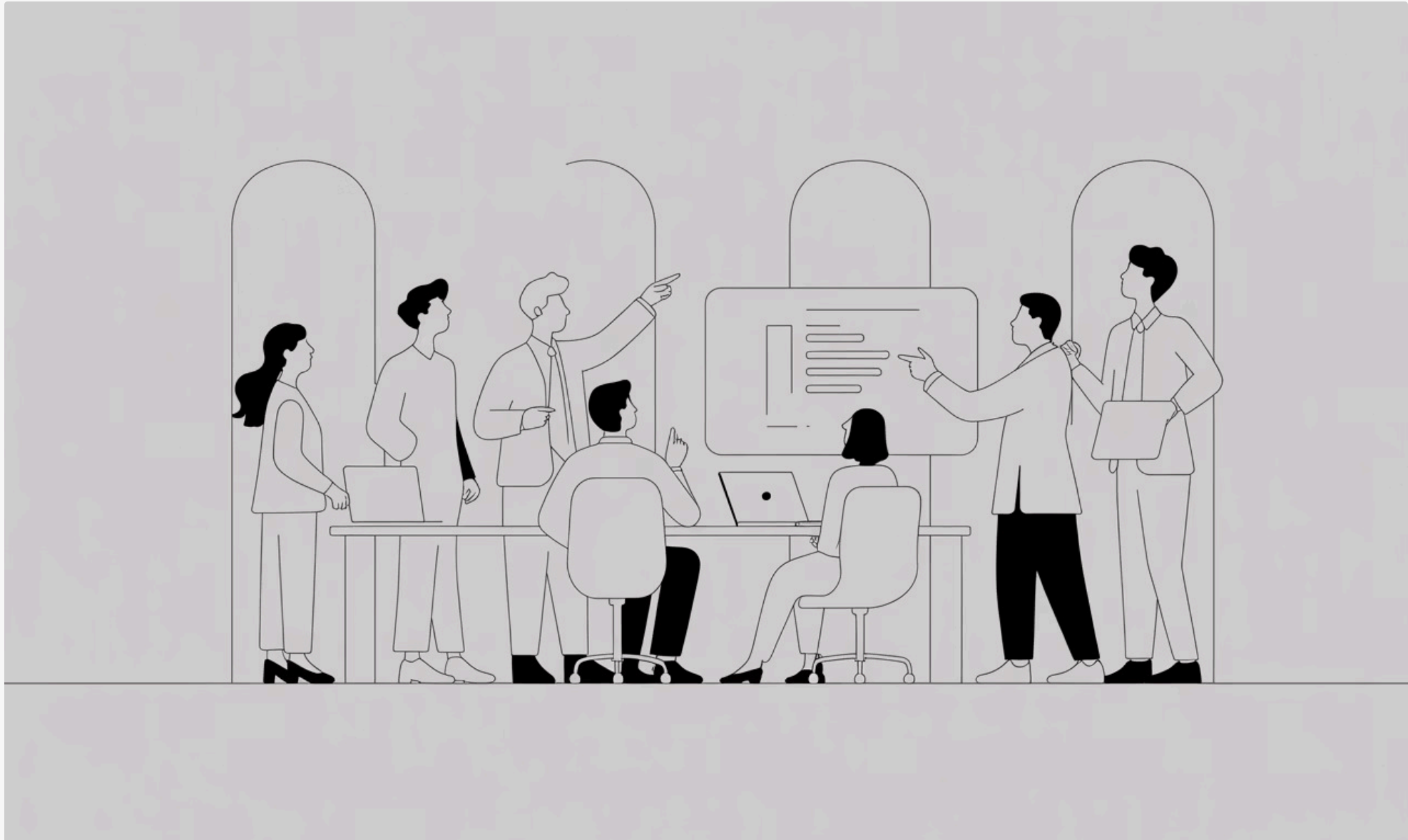
„Seit über 28 Jahren schlägt mein Herz für DocuWare – und seit fast ebenso langer Zeit für kluge Prozessautomatisierung im Mittelstand. Mit DocuWare Connect to BC 365 machen wir es Partnern einfach, Projekte schneller zum Erfolg zu führen und Kunden ein durchgängiges digitales Erlebnis zu bieten. Die Schnittstelle ist flexibel, robust und genau das Werkzeug, das ich mir früher selbst im Vertrieb gewünscht hätte.“

— **Fabian Konda,**

Geschäftsführer, profor software GmbH



Strategisches Ziel: Automatisierung im Mittelstand weiter stärken



Mit der Öffnung des Partnervertriebs verfolgt die profor software GmbH ein klares Ziel: „Automatisierung im Mittelstand vorantreiben – durch starke Partner, starke Technologie und Lösungen, die Menschen entlasten statt ersetzen.“

Verfügbarkeit

Produktverfügbarkeit

Die Schnittstelle „**DocuWare Connect to BC 365**“ und das Add-On „**Document TreeViewer**“ sind ab **01.01.2026** für Vertriebspartner erhältlich.

Interessierte Partner können Zugang zur geschützten Partner-Landingpage sowie zu allen Unterlagen anfordern.

Kontakt für Partneranfragen:

profor software GmbH

E-Mail: info@profor-software.de

Web: www.profor-software.de



Jetzt Partner werden und von attraktiven Konditionen profitieren!