



cateno baut cobra-microtech-Schnittstelle weiter aus

Neue Funktionen für ERP-Schnittstelle

(ddp direct)CeBIT Hannover/ Konstanz, 07. März 2012. Bereits seit einigen Jahren arbeiten der Konstanzer CRM-Spezialist cobra aus Konstanz und die microtech GmbH, ERP-Hersteller aus Bad Kreuznach, erfolgreich zusammen. Aufgrund von Anforderungen aus dem Markt hat cobra Business Partner und microtech-Entwicklungspartner cateno nun die bestehende Schnittstelle zwischen ERP- und CRM-Software weiterentwickelt und ausgebaut. Wir freuen uns, dass ein versierter Entwicklungspartner wie cateno die von uns entwickelte und auch weiterhin gepflegte Standard-Schnittstelle ausbaut und um zusätzlich Funktionen erweitert, so microtech Geschäftsführer Amadeus Kubach.

Dem Kunden bietet sich damit eine noch komfortablere Systemumgebung, welche die umfassenden Funktionalitäten des ERP-Systems von microtech mit der speziell auf die Unterstützung von Marketing- und Vertriebsaktivitäten ausgelegten cobra-Lösung kombiniert. Denn der durch die Schnittstelle kombinierte Einsatz beider Software-Produkte bringt deutlich mehr Nutzen als der gleichzeitige Betrieb beider Einzellösungen. Gerade die Bereiche Vertrieb, Marketing und Service erfahren eine umfangreiche Unterstützung im Arbeitsalltag: So lässt sich im Vertrieb problemlos ermitteln, welche Kunden in einem bestimmten Zeitraum nicht gekauft haben, um diese im Anschluss durch Mailings gezielt anzusprechen. In cobra können Informationen aus der microtech-Datenbank statistisch ausgewertet werden und so Auskunft geben, wie sich der Umsatz eines Kunden entwickelt hat oder welches seine TopTen-Produkte waren. Ein echter Mehrwert, der bei den Kunden ankommt. Das kommt dem gestiegenen Bedarf nach umfassenden CRM-Lösungen entgegen, freut sich cobra Geschäftsführer Jürgen Litz über die neue Partnerschaft.

Weitere Informationen zur Schnittstelle gibt es unter www.cateno.de

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/329a8f>

Permanenter Link zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/unternehmen/cateno-baut-cobra-microtech-schnittstelle-weiter-aus-64058>

=== Rechnungserfassung in der von cateno weiter ausgebauten cobra-microtech-Schnittstelle (Bild) ===

Shortlink:

<http://shortpr.com/zblnah>

Permanenter Link:

<http://www.themenportal.de/bilder/rechnungserfassung-in-der-von-cateno-weiter-ausgebauten-cobra-microtech-schnittstelle>

Pressekontakt

cobra - computer`s brainware GmbH

Frau Julia Buschmann
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

julia.buschmann@cobra.de

Firmenkontakt

cobra - computer`s brainware GmbH

Frau Julia Buschmann
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

cobra.de

julia.buschmann@cobra.de

=== Über cateno ===

Seit über 10 Jahren steht cateno für innovative Ideen und Lösungen in den Bereichen Warenwirtschaft und E-Commerce. Die hoch funktionalen Software-Produkte des IT-Dienstleisters unterstützen Online-Händler beim Verkauf auf unterschiedlichen Absatzkanälen und schaffen Effizienz und Zeitersparnis durch optimierte Abläufe. Herzstück der Produktpalette bilden die Warenwirtschaftssysteme büro+ und ERP-complete aus dem Haus microtech, die in Verbindung mit den cateno-eigenen Software-Lösungen ShopSync und AuctionSync um wichtige Funktionen erweitert und optimal für den Bedarf im E-Commerce angepasst werden. Ergänzt wird das Portfolio durch die Versandlösung V-LOG, die CRM-Systeme von cobra, die TopKonto Zeiterfassung sowie maßgeschneiderte Individualprogrammierungen. Zudem bietet cateno ein umfassendes Dienstleistungsangebot, z. B. kompetente Beratung vor und während der Einführung der Software-Produkte sowie intensive Schulungen.

=== Über cobra ===

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement und ausschließlich in diesem Segment tätig. Als Pionier von CRM in Deutschland entwickelt und vertreibt cobra seit über 25 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen für kleine, mittelständische und große Unternehmen. Das cobra-Team berücksichtigt dabei alle Aspekte für eine umfassende, übersichtliche und flexible Kundenbetreuung. Intuitive Bedienung und schnelle Effizienzsteigerung sorgen für eine hohe Akzeptanz bei den Anwendern.

Mit 200 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra Firmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Die Software-Lösungen unterstützen bei der Optimierung der Kernprozesse in Vertrieb, Marketing und Service durch die transparente Abbildung von Vertriebschancen oder die Analyse aktueller Kundendaten für Management-Entscheidungen.

Anlage: Bild

