

Das Unternehmen VTE Teichmann aus Essenbach liefert seinen Kunden EDV- und Software-Lösungen, die das effiziente Arbeiten unterstützen und damit Freiraum für das Kerngeschäft schaffen. Seit 1998 ist VTE Teichmann nicht nur begeisterter cobra Partner sondern mit seinem Team auch selbst Nutzer der cobra CRM-Software. Mit der Vertriebspartnerschaft zu SelectLine rundete er im Jahr 2004 sein Angebotsportfolio mit der leistungsstarken ERP-Software von SelectLine ab.

### Ein Leben ohne cobra?

Von Zeit zu Zeit überprüft Andreas Teichmann, Geschäftsführer des 12-köpfigen Unternehmens VTE-Teichmann, seine beim Kunden verwendeten Nutzenargumente im eigenen Unternehmen. So wirft er eines morgens die Frage in den Raum „Sagt mal, was würdet Ihr heute ohne cobra machen?“. Auf betretenes Schweigen folgt die Antwort: „Wie, ohne cobra – das geht doch gar nicht!“. Nun, sicher ginge das, ist sich das Team bald einig. Aber wie mühselig wären die alltäglichen Aufgaben und Prozesse – schon allein das Telefonieren ohne Kontakthistorie und den kompletten Überblick über laufende Projekte, Verträge und Umsätze des Anrufers.

### Mehr Information – mehr Service – mehr Ertrag!

Aber nicht nur die Kontakthistorie macht cobra bei VTE Teichmann unentbehrlich. Die Flexibilität des Produktes ermöglicht dem Team u.a. die Abbildung der kompletten IT-Infrastruktur seiner Kunden inklusive eingesetzter Software und Lizenzverwaltung. Der Clou daran: Alle Wartungstermine und Vertragslaufzeiten sind darin hinterlegt und werden regelmäßig auf Knopfdruck selektiert und vom Vertrieb aktiv bearbeitet. „Grade bei Software für Virensan und Daten-

sicherung“, so ist sich Andreas Teichmann sicher, „fühlen sich unsere Kunden durch diesen Service rundum gut betreut.“

### Mehr Effizienz mit cobra

Intern ist cobra bei VTE Teichmann längst zum Dreh und Angelpunkt für tägliche Aufgaben geworden. Denn nicht nur die Serviceberichte der Techniker werden täglich über cobra geprüft und überarbeitet, sondern auch Rechnungen werden direkt in cobra freigegeben. Gespeicherte Recherchen geben hierfür in kürzester Zeit Überblick.

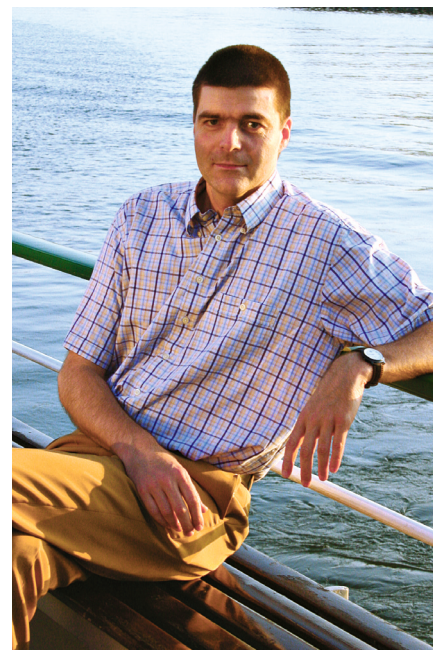
### Systematisch im Neukundengeschäft

Klar, dass VTE Teichmann neben der aktiven Bestandskundenbetreuung stetig an der Gewinnung von Neukunden interessiert ist. cobra kommt dabei für alle Serienbriefe, E-Mails, Einladungen zu Veranstaltungen und Messen zum Einsatz. Und das nicht nur für die Selektion der Daten und den Versand, sondern auch für das telefonische Nachfassen, das Erfassen von Anmeldungen und die Auswertung des Responses.

### SelectLine als starker Partner in Sachen ERP

Mit dem Fokus auf effiziente Lösungen entschied sich VTE Teichmann für die Vertriebspartnerschaft mit SelectLine. Nicht nur, weil die ERP-Software mit starken Leistungen in der zuverlässigen Auftragsabwicklung punktet, sondern weil die Schnittstelle zu cobra sowohl seine Kunden als auch das eigene Unternehmen dem effizienten Arbeiten noch ein Stück näher bringt. Denn die Kombination der Produkte erleichtert Vieles:

Massenoperationen mit Adressen für Service- und Vertriebsaktivitäten erledigt cobra mit Leichtigkeit – und sobald ein Interessent



cobra unterstützt maßgeblich bei der zielgerichteten Kundenansprache in Vertrieb und Service sowie bei der aktiven Neukundengewinnung. In Kombination mit dem leistungsstarken ERP-System SelectLine bieten wir unseren Kunden ein „Rundum-Sorglos-Paket“ für alle Unternehmensbereiche.

*Andreas Teichmann,  
Geschäftsführer VTE Teichmann*

#### Im Überblick

**Anzahl cobra Anwender:** 12

**Anzahl SelectLine Anwender:** 12

#### Eingesetzte Software:

- cobra CRM PLUS 2009
- SelectLine Version 10.1.0.2

**cobra Partner seit:** 1998

**SelectLine Partner seit:** 2004

#### Weitere Partnerschaften:

- Tobit Software
- Datev



#### VTE Teichmann GmbH

Schardthof 10  
D-84051 Essenbach  
Telefon +49 8703 9333-0  
Telefax +49 8703 9333-20  
info@VTE-Teichmann.de  
www.vte-teichmann.de

als Kunde gewonnen wird, wird dieser auf Knopfdruck in die SelectLine übergeben. Das vermeidet unerwünschtes Chaos und Dubletten in der Warenwirtschaft und ermöglicht das einfache tägliche „Hantieren“ mit dem kompletten Adressbestand im Team. So ist es nicht verwunderlich, dass VTE Teichmann satte 25.000 Adressen in cobra vorhält und davon kompakte 500 in der SelectLine führt. Die neuen Funktionen der 2009er-Version der Schnittstelle machen es noch einfacher z.B. Kunden mit bestimmten Produktsätzen oder offenen Angeboten zu selektieren und dem Vertrieb direkt in cobra per Workflow als Aufgaben zuzuweisen. Der Blick auf Umsätze und Belege im Detail ist aus cobra selbstverständlich gegeben.

### Mit Tobit bestens verzahnt

Andreas Teichmann weiß auch die Vorzüge von TobitSoftware in Sachen modernster Kommunikation zu schätzen. Und auch viele seiner Kunden möchten auf das Unified Messaging von Tobit nicht verzichten. So setzt er auf die ausgereifte Schnittstelle „TobitSoftware Link for cobra“ aus dem Hause id-netsolutions aus Hamburg. Dabei wer-

den den Kontakten in cobra ein- und ausgehende Nachrichten (aller Art) aus David zugeordnet. Durch die vollständige Integration in cobra werden sämtliche Nachrichten kundenorientiert übersichtlich und strukturiert verwaltet.

### Projekte zwischen Standard und Individuallösung

Die Flexibilität von cobra lässt bereits im Standard vielfältige Möglichkeiten zur individuellen Gestaltung von Ansichten (auch auf Mitarbeiterebene) und der Integration von Zusatzinformationen zu. Aber auch die Anpassung und Zusatzprogrammierung für die SelectLine Software gehört bei VTE Teichmann zu den Kernaufgaben, um seinen Kunden passgenaue Lösungen bieten zu können.

### Persönlich, schnell und reibungslos

Neben dem „Klasse-Produkt“ schätzt VTE Teichmann die gute Zusammenarbeit mit cobra. „Kurze Wege, schnelle Problemlösungen, persönliche Ansprechpartner und die reibungslose Abwicklung gehören bei cobra einfach dazu.“

## Erfolgreiche Partnerschaften:

### cobra CRM-Lösungen

*cobra besticht durch ein unschlagbares Preis-Leistungsverhältnis und einen günstigen Einstiegspreis.*

### SelectLine ERP-Software

*„Ein Produkt in der Auftragsabwicklung muss leistungsstark und zuverlässig sein. Die „Mehr-Mandanten-Fähigkeit“ ist dabei für viele unserer Kunden besonders wichtig.“*

### TobitSoftware

*„Modernste Kommunikation in Verbindung mit effizientem Kundenmanagement ermöglichen wir unseren Kunden mit der Schnittstelle zwischen cobra und TobitSoftware.“*

### Datev

*„Als Datev-Systempartner bieten wir Rechtsanwälten und Steuerberatern über eine Schnittstelle zu cobra alle Möglichkeiten für das Mandanten-Management.“*

The screenshot displays the 'cobra CRM PLUS 2009' interface. The main window shows customer details for 'Eszenbach' and a list of hardware components like 'Server Hardware' and 'Server Konfiguration'. A 'Lizenzdaten' (License Data) section is visible, showing details for a 'CRM PLUS' license, including the license form 'Boxed Version', license holder 'Firma Beispielkunde', and license number '005-CRM13-asdf-ghjk-1234'. The interface includes various tabs like 'Adressen', 'Statistik', and 'Vertriebsprojekte'.

In den cobra Zusatzdaten verwaltet VTE Teichmann die Hard- und Software seiner Kunden – inklusive der Details zu Lizenzen und Ablaufdaten.

The image shows a service order form from VTE Teichmann. It includes the company logo and name 'Eszenbach + Minschott'. The form contains fields for 'Firma', 'Rechnungskunde', 'Termin am', 'Techniker', 'Büro Abfahrtszeit', 'Kunde Arbeitsende', 'Arbeitsbeginn', 'Pausenbauer', and 'Durchgeführte Tätigkeiten'. There are also checkboxes for 'erfolgreich' and 'Dauer'. The form is tilted and appears to be a scan of a physical document.

Im internen, aus cobra erstellten, Service-Auftrag werden alle technischen Probleme des Kunden zusammengeführt und von einem Mitarbeiter erledigt.