



Success Story - Systemhaus Horn

Über die Zusammenarbeit zwischen dem microtech-Partner und cateno!

Schon seit der Gründung des Systemhauses im Jahr 1989 ist Peter Horn als Geschäftsführer auf die Beratung, die Planung und den Vertrieb von Hard- und Software spezialisiert. Als IT-Dienstleister zählen unter anderem Netzwerke, TK-Anlagen sowie Warenwirtschaftslösungen zu seiner Kernkompetenz. Darüber hinaus erstellt das Systemhaus Individualprogrammierungen im Bereich Internet und entwickelt Schnittstellen zur Anbindung von Drittsoftware an die Warenwirtschaftssysteme büro+ und ERP-complete aus dem Hause microtech. Auch die Entwicklung und der Vertrieb der eigenen Software ERPAdmin zur Automatisierung von Prozessen in büro+/ERP-complete übernimmt das Unternehmen aus Rödermark. Das Angebotsportfolio des Systemhauses wird durch die Betreuung von Firmen bei IT-Anfragen aller Art abgerundet.

Die Zusammenarbeit mit cateno beginnt

„In der Regel beginnt die Zusammenarbeit mit cateno immer gleich“, berichtet Herr Horn: „Ein Kunde möchte sich in Richtung E-Commerce weiterentwickeln oder eine leistungsstarke Lager- und Versandsoftware anbinden. Als microtech-Partner gibt es nun verschiedene Dinge, die es zu bedenken gilt: Mit wem setze ich solch ein Projekt um, damit sowohl die Zusammenarbeit, als auch die Software reibungslos funktioniert? Bleibt der Kunde mein Kunde, obwohl ich mir Unterstützung hinzuziehe oder besteht das Risiko, dass ich den Kunden an den Partner verliere?“

Heute stelle sich Herr Horn diese Fragen nicht mehr, erklärt er uns im Laufe des Interviews: „Ich arbeite nun schon seit 2014 mit cateno zusammen und bin sehr zufrieden!“. cateno hat sich seit über 18 Jahren auf die Themen E-Commerce und Lager spezialisiert, weswegen die Software vollkommen ausgereift ist. Benötigen Kunden nun eine Software, die die Warenwirtschaft an die verschiedenen Online-Marktplätze, an den Online-Shop und an die Lager- und Versandlogistik anbindet, sind die Lösungen von cateno optimal. „Als cateno-Partner kann ich nun wählen, ob ich die cateno-Lösungen einkaufe und selbstständig bei dem Kunden einrichte oder, ob ich einen cateno-Mitarbeiter beauftrage, die Installation der E-Commerce bzw. der Lager- und Versandsoftware bei meinem Kunden durchzuführen.“

Je nachdem für welche Art der Zusammenarbeit sich entschieden wird, ist die Aufgabenverteilung ganz klar definiert! „Es kommt immer darauf an, wie ich gerade ausgelastet bin- und dann entscheiden wir gemeinsam, wie die Zusammenarbeit im Detail verläuft“.



Unternehmen:

Systemhaus Horn

Geschäftsführer:

Peter Horn

Branche:

IT-Dienstleistungen

microtech-Partnerstufe:

microtech Gold Partner

microtech Solution Partner

Zusammenarbeit mit cateno:

seit 2014





Success Story - Systemhaus Horn

Offene Kommunikation und breites Know-How

„Und falls ich doch einmal Fragen haben sollte, stehen mir die Mitarbeiter von cateno hilfreich zur Seite! Natürlich hatte auch ich vor der ersten Zusammenarbeit mit cateno einige Bedenken: Als Selbstständiger Software-Lösungen von einem „Wettbewerber“ einzukaufen, kam mir doch gewagt vor. Rückblickend kann ich jedoch sicher sagen, dass ich die Zusammenarbeit mit cateno nicht bereue! Die Kommunikation mit Markus, Benjamin und dem gesamten Team ist immer offen und transparent. cateno verfügt über ein sehr breites Know-How, was die Bereiche E-Commerce sowie Lager- und Versand betrifft. Gemeinsam mit meiner langjährigen Erfahrung aus dem Bereich ERP, können wir die E-Commerce-Komplettprojekte bei meinen Kunden schnell und kompetent abwickeln!“, fasst Herr Horn die Zusammenarbeit zusammen.

Kurz und knapp - die wichtigsten Argumente für cateno:

- Transparente Kommunikation
- Klare Aufgabenverteilung
- Zufriedene Kunden
- Ausgereifte Software
- Umfassende Dokumentationen
- Schulungen vor Ort oder in Form von Webinaren



„cateno ist ein kompetenter Partner bei allen Fragen rund um die Themen Lager, Versand und E-Commerce. Gemeinsam konnten wir eine Vielzahl von Kundenprojekten erfolgreich umsetzen!“

*Peter Horn, Geschäftsführer
Systemhaus Horn*

Lust auf die Zusammenarbeit mit cateno?

Dann kontaktieren Sie unsere Partnermanagerin:

Cathrin Müller

vertrieb@cateno.de
+49 6253 2398 0

