

Wir schaffen Wahrnehmung!

Kunde

- Vertec GmbH Hamburg (Hauptsitz in der Schweiz)

Aufgabenstellung

- Begleitung bei der Erschließung eines neuen Marktes - Deutschland

Gezielte Maßnahmen lassen sich sehen

- Vertec als Spezialist für CRM Lösungen im Dienstleistungsumfeld, will seine Expertise aus der Schweiz auf den Markt in Deutschland mitnehmen
-

Umsetzung

- Bewusster Mediamix – ausgesuchte Branchentitel aus dem Zielmarkt
- Platzierung von Fachtexten mit wechselnden Themen
- Zielgruppengenaue Aufbereitung des Themas „CRM“ für unterschiedliche Entscheider
- Regelmäßige Erstellung und Versand von Kurzmeldungen
- Visible Content – Erarbeitung und Umsetzung eines Podiumsgesprächs auf einer Messe

Ergebnis

- Gesteigerte Wahrnehmung am Markt
- Mitnahme des positiven Images „Schweizer Anbieter“ nach Deutschland
- Gesteigertes Interesse an der Lösung aufgrund von Veröffentlichungen
- Zahlreiche Veröffentlichungen in Print und Online-Medien
- Laufzeit des Projektes 24 Monate

1

Beispiele Print-/eröffentlichungen

Vertec
PRODUKTE UND PROJEKTE

Vertec
Transparenz auf Knopfdruck

Im Tagesgeschäft haben es Ingenieure und Architekten mit ständig wechselnden Anforderungen zu tun. Vorschriften und Normen ändern sich, Projekte kommen hinzu oder werden erweitert. Eine umfassende Projektübersicht über alle Reaktionen ist unerlässlich. Zentrale Datenhaltung ist das Schlüssel. Nur wenn alle Daten hinterlegt sind, ist eine Doppelbelastung von allen Beteiligten (jedem) und von jedem für eingesehen werden können, ist eine zuverlässige Projektübersicht möglich. Hier setzt die modulare, anpassbare CRM- und ERP-Lösung der Vertec Gruppe an. Sie erlaubt es, umfassendes, konsistentes und durchgängiges Projektmanagement.

Im Tagesgeschäft haben es Ingenieure und Architekten mit ständig wechselnden Anforderungen zu tun. Vorschriften und Normen ändern sich, Kundenprojekte kommen hinzu oder werden erweitert. Um sich hierbei behaupten zu können, ist eine umfassende Projektübersicht aller Beteiligten ohne Redundanzen unerlässlich. Gerade, wenn die Büros zahlreiche Projekte über einen längeren Zeitraum betreuen, muss die Datenbasis verlässlich stimmen. Zentrale Datenhaltung ist das Schlüssel.

Durchgängigkeit unserer CRM- und ERP-Lösung zum Tragen. Jedes Projektobjekt kann mit ständig wechselnden Anforderungen zu tun. Vorschriften und Normen ändern sich, Kundenprojekte kommen hinzu oder werden erweitert. Um sich hierbei behaupten zu können, ist eine umfassende Projektübersicht aller Beteiligten ohne Redundanzen unerlässlich. Gerade, wenn die Büros zahlreiche Projekte über einen längeren Zeitraum betreuen, muss die Datenbasis verlässlich stimmen. Zentrale Datenhaltung ist das Schlüssel.

www.vertec.com

Umfassende Projektübersicht: Fehlerfreie Daten für alle Beteiligten jederzeit von jedem Ort einsehbar

Im Tagesgeschäft haben es Ingenieure und Architekten mit ständig wechselnden Anforderungen zu tun. Vorschriften und Normen ändern sich, Kundenprojekte kommen hinzu oder werden erweitert. Um sich hierbei behaupten zu können, ist eine umfassende Projektübersicht aller Beteiligten ohne Redundanzen unerlässlich. Gerade, wenn die Büros zahlreiche Projekte über einen längeren Zeitraum betreuen, muss die Datenbasis verlässlich stimmen. Zentrale Datenhaltung ist das Schlüssel.

Im Tagesgeschäft haben es Ingenieure und Architekten mit ständig wechselnden Anforderungen zu tun. Vorschriften und Normen ändern sich, Kundenprojekte kommen hinzu oder werden erweitert. Um sich hierbei behaupten zu können, ist eine umfassende Projektübersicht aller Beteiligten ohne Redundanzen unerlässlich. Gerade, wenn die Büros zahlreiche Projekte über einen längeren Zeitraum betreuen, muss die Datenbasis verlässlich stimmen. Zentrale Datenhaltung ist das Schlüssel.

www.vertec.com

Chief und Unternehmen

Vertec: CRM- und ERP-Branchenlösungen für Dienstleister
Bestens in die Office-Palette integriert

Tobias Wieki, Geschäftsführer der deutschen Vertec GmbH. Seit dem vergangenen Jahr erreichen den deutschen Hersteller von CRM- und ERP-Branchenlösungen für projektorientierte Dienstleister verstärkt zahlreiche Anfragen, die das deutlich machen. Ein Grund für dieses verstärkte Interesse sieht Vertec darin, dass gerade im Dienstleistungsbereich zentrale Arbeiten immer wichtiger werden. Zahlreiche Berater arbeiten im Homeoffice oder dokumentieren bereits unterwegs ihre Ergebnisse. Mobile Leistungserfassung beschleunigt interne Prozesse. Dies erfordert eine Lösung, die orts- und zeitunabhängiges Arbeiten ermöglicht. Excel und die meisten In-

nehmen sofort für die weitere Verarbeitung zur Verfügung. Sämtliche Daten fließen in die Kollaboration und die Rentabilitätsanalyse ein - problemlos lassen sich Ex- und Importe nach und nach von Excel durchführen. Eigenständige Erweiterungen werden unterstützt. Da viele Dienstleister zahlreiche Änderungen sowie Erweiterungen eigenständig durchführen möchten, ist die Flexibilität bzw. die Anpassbarkeit der Software an die eigenen Prozesse für viele ein zentrales Entscheidungskriterium für bzw. gegen die Einführung einer CRM- und ERP-Lösung. „Daher Wunsch bringt Vertec Rechnung. Die Lösung ist parametrisierbar, extrem flexibel und erweiterbar und dies bei garantierter Update-Fähigkeit. Um dem Kunden auch eigene Anpassungen einfach zu ermöglichen, stellt Vertec eine Knowledge Base zur Verfügung, die relevante technische Informationen zu der Anpassbarkeit liefert.“ www.vertec.com

Beratende Ingenieure 12/2014

Transparentes Projektmanagement

Bei sich ständig ändernden Kundenwünschen und Normen, neue und erweiterte Kundenprojekte, ist eine umfassende Projektübersicht für alle Beteiligten ein Baustein für den Erfolg. Wenn alle Daten fehlerfrei und ohne Doppelbelastung jederzeit und von jedem Ort eingesehen werden können, ist eine zuverlässige Projektsteuerung möglich. Hier setzt die CRM- und ERP-Lösung der Vertec Gruppe an. Die Software beinhaltet Kontakt- und Projektmanagement sowie Dokumentenverwaltung und Fakturierung. Zusätzlich stehen für das Management Analysemöglichkeiten zur Verfügung.

www.vertec.com

Bauleitung

die jeweils mit einem Phasen-Info

bba Infoservice 601

Chefbüro 03/2014

Integrierte CRM- und ERP-Lösung für Ingenieure- und Architekturbüros
Flexibel anpassbar

Viele Ingenieure- und Architekturbüros arbeiten aktuell mit der Einführung von CRM- und ERP-Systemen. Diese Systeme sind oft komplex und erfordern viel Aufwand. Vertec bietet eine integrierte CRM- und ERP-Lösung, die flexibel anpassbar ist. Die Lösung ist parametrisierbar, extrem flexibel und erweiterbar und dies bei garantierter Update-Fähigkeit. Um dem Kunden auch eigene Anpassungen einfach zu ermöglichen, stellt Vertec eine Knowledge Base zur Verfügung, die relevante technische Informationen zu der Anpassbarkeit liefert.“ www.vertec.com

Bauleitung 10/2014

die jeweils mit einem Phasen-Info

bba Infoservice 601

bba Infoservice 11/2014

CS – ComputerSpezial 02/2014

Business-Solution-Guide 2014

Vertec GmbH

ERP- und CRM-Lösung für SACHVERSTÄNDIGE

Die Technische Präzision (TPG) mit Sitz in Berlin prüft bei Neubauten und Sanierungen, ob Baumaßnahmen, Aufträge, Lieferungsziele etc. den rechtlichen Anforderungen entsprechen. Um Erfassung, Planung und Verrechnung der eigenen Leistungen zu optimieren, setzen die Berliner Prüfer auf eine CRM- und ERP-Lösung.

Die Liste der TPG-Kunden kann nicht vollständig aufgelistet werden. Zahlreiche renommierte Unternehmen und Organisationen von Kassel bis hin zu München sind dort zu finden. Die meisten anspruchsvollen Projekte erfordern entsprechend qualifiziertes Sachverständigen, die wiederum eine zuverlässige CRM- und ERP-Lösung brauchen, um jederzeit auf dem aktuellen Projektstand zu sein.

werden, waren ein Muss für die Berliner, die Lösung muss sich den Anforderungen der Sachverständigen anpassen, nicht umgekehrt. Diese komplexen Kundenanforderungen der 1978 gegründeten Dienstleister steht stellvertretend für viele Dienstleister der Branche. Gerade die Abbildung der unterschiedlichen Prozessschritte des A- und O einer guten CRM- und ERP-Lösung, weiß man bei Vertec. Hinzu kommen eine klar strukturierte Oberfläche sowie die einfache Bedienbarkeit.

Hohe Qualitätsstandards – ein Muss

Die Experten der TPG bieten ihren Kunden ein rundes Leistungsportfolio. Dies erfordert entsprechende Softwarelösungen, die den Dienstleistern dabei unterstützen, seinen Kunden eine umfassende Betreuung aus einer Hand anbieten zu können. Michael Lahner, Geschäftsführer der TPG, ist der Professionalität eines Lösungsanbieters unabhängig. Vertec liegt besonders ihm darauf, die vielfältigen Anforderungen seiner Mitarbeiter und seiner Kunden zu gewährleisten. Diese Dienstleistungen, zu denen beispielsweise das tägstraktuelle Online-Handbuch, die Knowledge Base, oder die Vertec-Phone-App zur Leistungsverbesserung gehören, haben in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen. Sichere und zuverlässige Mitarbeiter sind auch in diesem Projekt bei TPG relevant.“

Aktuelles Controlling und Benchmarking

Das zu lösende Grundproblem vieler Ingenieurbüros ist unabhängig von der jeweiligen Projektgröße, so auch bei TPG, oftmals eine für das Controlling kein einheitliches Instrumentarium zur Verfügung, mit dem man anhand von standardisierten Prozessen Rechnungen mit ablegen kann. Nicht selten greift man auf Excel oder individuelle Tools zurück. Diese werden aber irgendwann nicht mehr aus. Hieran hat der Schweizer Lösungsanbieter vertec mit dem vertec „Kern Business-Konzept“ ein Tool aus, das auf Knopfdruck individuelle Auswertungen erlaubt. Aus Sicht von TPG ganz klar ein überzeugendes Kaufargument.

Vielseitige Disziplin und unterschiedliche Standorte

Die größte Herausforderung für die Organisation des Unternehmens stellt die unterschiedlichen geografischen Standorte dar. Große Aufträge werden von Experten aus unterschiedlichen Bereichen der TPG übernommen, die über die insgesamt zehn Standorte

die Kundenbeziehungen pflegen, das Projektmanagement inkl. Ressourcen- und Projektplanung, die Leistungsverbesserung, die Fakturierung sowie die Projektkostenrechnung im Sinne des Projektcontrolling und der Nachkalkulation.

Sie als unsere Kunden- und nicht die Software bestimmen eine Prozess-Vertec-Systeme werden sich durch hohe Parametrisierbarkeit aus, die eine Individualisierung zum Preis einer Standardsoftware bietet und das mit garantierter Updatefähigkeit. Alle Funktionen sind und bleiben zukunftsfähig – das ist unser Anspruch im flexiblen Standardsoftware.

Referenzen

- Zentrale Engineering AG, 700 User, Zürich, Bern, London, Wien, Frankfurt, München, München
- COCUS AG, 70 User, Bad Homburg
- Interim Gesellschaft GmbH, 60 User, Essen
- TPG - Technische Präzision GmbH, 40 User, Berlin
- maximo Unternehmensberatung GmbH, 41 User, Bad Homburg
- Praxis Software Technologie & Partner Architekten AG, 30 User, Zürich
- Ornicat GmbH, 20 User, Bonn
- ITM GmbH (Teilhaber für TPG), 8 User, Gießen
- HEITRONIC GmbH & Co. KG, 8 User, Hentrich

Herzlichen Glückwunsch! Vertec GmbH • Neue Reichartstraße 5 • 10623 Hamburg
Tel: +49 (0) 40 30 32 39 79 • Fax: +49 (0) 40 30 32 39 80 • E-Mail: info@vertec.com • www.vertec.com

Vertec GmbH

Integrierte CRM- und ERP-Lösung für Ingenieure- und Architekturbüros
Flexibel anpassbar

Integrierte CRM- und ERP-Lösung für Ingenieure- und Architekturbüros
Flexibel anpassbar

Viele Ingenieure- und Architekturbüros arbeiten aktuell mit der Einführung von CRM- und ERP-Systemen. Diese Systeme sind oft komplex und erfordern viel Aufwand. Vertec bietet eine integrierte CRM- und ERP-Lösung, die flexibel anpassbar ist. Die Lösung ist parametrisierbar, extrem flexibel und erweiterbar und dies bei garantierter Update-Fähigkeit. Um dem Kunden auch eigene Anpassungen einfach zu ermöglichen, stellt Vertec eine Knowledge Base zur Verfügung, die relevante technische Informationen zu der Anpassbarkeit liefert.“ www.vertec.com

Konkreter Nutzen einer integrierten Software

Ein Muss bei Vertec: nur ein integriertes System kann alle Aufgaben der Ingenieure- und Architekturbüros abdecken. Vertec bietet eine integrierte CRM- und ERP-Lösung, die flexibel anpassbar ist. Die Lösung ist parametrisierbar, extrem flexibel und erweiterbar und dies bei garantierter Update-Fähigkeit. Um dem Kunden auch eigene Anpassungen einfach zu ermöglichen, stellt Vertec eine Knowledge Base zur Verfügung, die relevante technische Informationen zu der Anpassbarkeit liefert.“ www.vertec.com

Integrierte CRM- und ERP-Lösung für Ingenieure- und Architekturbüros
Flexibel anpassbar

Viele Ingenieure- und Architekturbüros arbeiten aktuell mit der Einführung von CRM- und ERP-Systemen. Diese Systeme sind oft komplex und erfordern viel Aufwand. Vertec bietet eine integrierte CRM- und ERP-Lösung, die flexibel anpassbar ist. Die Lösung ist parametrisierbar, extrem flexibel und erweiterbar und dies bei garantierter Update-Fähigkeit. Um dem Kunden auch eigene Anpassungen einfach zu ermöglichen, stellt Vertec eine Knowledge Base zur Verfügung, die relevante technische Informationen zu der Anpassbarkeit liefert.“ www.vertec.com

CS – ComputerSpezial 02/2014

CS – ComputerSpezial 02/2014

SC Lötters
Zur Marderkapelle 30
D-53127 Bonn

Fon +49(0) 228.209478-20
Fax +49(0) 228.209478-23

Business-Solution-Guide 2014

Inhaber:
Dr. Christine Lötters

info@sc-loetters.de
www.sc-loetters.de

bba 03/2014

Beispiele Online-Veröffentlichungen

CS COMPUTER SPEZIAL

HELDENRÖMME FACHBEITRÄGE TESTS RUBRIKÜBERSICHT MEDIENWELTEN SUCHE IMPRESSUM

→ Aktuell

30.01.2014

Vertec wächst weiter

In Deutschland erfolgreich

Die Vertec-Gruppe mit Sitz in Zürich (Schweiz) blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2013 zurück. Die Kundenbasis des Unternehmens wuchs trotz des schwierigen Marktumfeldes um knapp 10 %. Auch in Deutschland, wo Vertec seit 2012 mit einer eigenen Niederlassung präsent ist, stieg die Zahl der Nutzer deutlich. Vertec sieht sich durch die Entwicklung in seiner Strategie bestätigt.

Die Zahl der Unternehmen, die mit der integrierten CRM- und ERP-Lösung von Vertec arbeiten, stieg innerhalb von zwölf Monaten um knapp 10 %. „Dieses Wachstum ist ein großer Erfolg für Vertec, zumal die Wirtschaftslage insgesamt schwierig war“, sagt Marketingleiter Urs Berli. Dass Vertec dennoch neue Kundengewinnen konnte, zeugt von der Qualität und Reife der Lösungen.

Die Vertriebspartner von Vertec können ebenfalls auf ein erfolgreiches 2013 zurückblicken. Diese Vertec-Partnersysteme verfügen neben ausgezeichnetem Software-Know-how über verteiltes Systemwissen in einer bestimmten Branche. Der Erfolg der Premium-Partner zeigt laut Marketingleiter Urs Berli, dass das Konzept der Premium-Partnerschaften für die Vertec-Kunden einen wichtigen Mehrwert darstellt. „Dank ihrer klaren Branchenkenntnis verstehen unsere Vertriebspartner die Anliegen der Kunden sofort und können unsere Software schnell und präzise darauf ausrichten“.

Neue Kunden in Deutschland
Auch in Deutschland konnte Vertec im vergangenen Jahr zahlreiche Kunden hinzugewinnen. Hier betrug das Kundenzuwachstum sogar 40 %. Wesentlich dazu

bauverlag.de
Computerspezial 01/201

DBZ online

Home Heft Aktuell Produkte Stellenmarkt Abo Fördermittel Fachforen Stand

Ausgabe 01/2014 - Produkte

Kostentransparenz in Bauvorhaben

anz und ein durchgängiger Cost-Controlling-Prozess sind die Vertec-Gruppe möglich. Diese Lösung ist in der Lage, individuell, aber dennoch strukturiert und sauber zu werden, die seiner aktuellen Sicht entsprechen. Das in einzelne Teilprojekte mit jeweiligen Unterprojekten mit einem Phasenplan versehen werden können. Dieser Automatismus: Jede Phase kennt ihr Start- und ihr ihre Phasendauer. Treten die im Bauwesen nicht schiebungen oder verzögerungen auf, reicht es, die eine zu aktualisieren.

Vertec GmbH
20457 Hamburg
mail@vertec.com
www.vertec.com

dbz-.de 01/2014

Mittelstand Nachrichten

POLITIK UNTERNEHMEN RECHT FINANZEN KARRIERE TECHNOLOGIE NETZWERKE

München - Dauerregen, Rekord-Pegelstände, gebrochene Deiche, überschwemmte Dörfer und...

HOME → MESSE → VERTEC BLICKT AUF ERFOLGREICHE MESSE IN...

Vertec blickt auf erfolgreiche Messe in Zürich zurück

19. Mai 2014 Aktuelle Meldungen, Messe 0

Die Vertec Gruppe war auf der Topsoft in Zürich gleich auf zwei Ständen zusammen mit ausgesuchten Vertriebspartnern vertreten. Der Zuspruch war enorm groß, den der Spezialist für CRM- & für projektorientierte Dienstleister erhofft. Die Schweizer Softwareschmiede sieht sich durch die Prozesse in ihrer Strategie bestätigt und wird mit demselben Konzept zur IT & Business in Stuttgart gehen.

mittelstand-nachrichten.de
05/2014

CRM FORUM
news, fachbeiträge, diskussionen

CRM-NEWS NEWSARCHIV DISKUSSIONSFORUM CRM-FACHARTIKEL DATENSCHUTZ

VERTEC BLICKT AUF EIN ERFOLGREICHES JAHR ZURÜCK.

05.03.2015 - Das Jahr 2014 verlief für die Vertec Gruppe erfolgreich. Der Hersteller von integrierten CRM- und ERP-Lösungen verzeichnete mehr als 50 neue Unternehmen, die künftig die betriebswirtschaftliche Software von Vertec verwenden.

ein Mal pro Woche klickten die Vertec-Spezialisten letztes Jahr auf 'vertec-Icons' und nahmen damit ihre Software bei einem weiteren Betrieb. Insgesamt nutzen nun mehr als 650 Unternehmen mit rund 100 Mio. Umsatz die integrierte Software für Customer Relationship Management, Sales Force Automation (SFA) und Enterprise Resource Planning (ERP).

anz in Deutschland
and entschieden sich diverse Neukunden für Vertec. "Wir konnten in Deutschland dieses Jahr verdoppeln, was erfreulicherweise die nach unseren Branchenlösungen in Deutschland bestätigt", sagt Geschäftsführer der 2012 eröffneten Vertec-Niederlassung in Hamburg, und für 2015 mit einem Wachstum der Kundenzahlen in Deutschland isthalb sein deutsches Team.

Generation
twickler am Hauptsitz in Zürich haben 2014 mit Hochdruck an einer

CRMforum.de 03/2015

Messe Stuttgart
News IT&Business 28.01.2014