

Interview mit Markus Müller, Geschäftsführer und Leiter Vertrieb | Q-Data Service GmbH

Wie eine ausgesprochen erfolgreiche Zusammenarbeit mit SelectLine aussieht und wie wir Sie als Partner unterstützen, erfahren Sie im nachfolgenden Interview mit dem Geschäftsführer Leiter Vertrieb, der [Q-Data Service GmbH](#), Markus Müller. Der gebürtige Hamburger ist seit März 2020 SelectLine Partner.

Wie sind Sie zur IT gekommen?

„Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht. Bereits in frühen Jahren habe ich leidenschaftlich an einem 286 PC gebastelt. Mit der Q-Data Service GmbH (QDS) bin ich eigentlich schon von Kindesbeinen an verbunden, da ich mit dem Unternehmen quasi Tür an Tür gelebt habe. Bevor ich vor 12 Jahren im kaufmännischen Bereich der Firma tätig wurde, habe ich hobbymäßig die neuen Betriebssysteme getestet. Mittlerweile betreue ich mit Christian Goebel, Geschäftsführer und Leiter der Informationstechnik + Service, den IT-Technik-Bereich.“

Was bieten Sie Ihren Kunden alles an?

„Unser Hamburger Unternehmen ist seit mittlerweile 41 Jahren am Markt und besteht aus einem erfahrenen Team an Kollegen der Informations- und Elektrotechnik. Die Kernkompetenz teilt sich in drei Säulen auf:

- Smarte Technologien für Büro- und Gewerbegebäude
- Intelligente Elektroinstallation für Wohnungen und Häuser
- Betreuung von IT-Infrastruktur für kleine und mittelständische Unternehmen

Dabei bieten wir im Bereich der IT von der Beratung, über die Planung bis hin zur Implementierung und Systemadministration alles aus einer Hand. Auch die Bereitstellung von Infrastruktur wie beispielsweise von Servern, Clients und Netzwerken stellt für uns keinerlei Problem dar. Unser Credo bzw. Unternehmens-Hashtag lautet **#ITistüberall.**“

Welche Anforderungen haben Sie an die Software gestellt?

„In erster Linie waren wir auf der Suche nach einer [ERP-Lösung](#), die wir auch selber einsetzen können. Wir waren ehrlich gesagt fünf Jahre auf der Suche nach der passenden Lösung. Anfänglich haben wir mit einem Handwerkerprogramm gearbeitet und versucht, es passend für unsere Prozesse zu gestalten. Hier haben wir aber schnell gemerkt, dass es zu viele Fehlerquellen gab und eine neue Lösung her muss. Wir brauchten zwingend eine Lösung, die alles abdecken kann und die erweiterbar bzw. auf unsere Prozesse individuell anpassbar ist. Die Anforderung, komplizierte Prozesse abzubilden, haben auch viele unserer Außenhändler. Wir dachten, wenn die ERP-Lösung zu uns passt, passt sie auch zu ihnen. Mit SelectLine hat man eine breit aufgestellte ERP-Lösung, die dank der API einfach anpassbar ist. Besonders in Zeiten der COVID-19-Krise und dem Bedarf vieler Unternehmen auch vom Homeoffice auf den Arbeitsplatz bzw. einen gemeinsamen Datenbestand zuzugreifen, bietet SelectLine jetzt schon Möglichkeiten, die sich sicherlich auch noch weiterentwickeln.“

Wie sind Sie zur SelectLine Software gekommen?

„Wir analysieren, beraten und planen ganzheitlich. Hierfür sorgt das fundierte Know-how unseres Teams. In speziellen Fällen erweitern wir dieses durch mit uns kooperierende Partner. Ein sehr guter Freund und Partner ist Dr. Stenzel von der Firma aldat. Durch ihn haben wir einen ersten Kontakt zu

Pressemitteilung

Softwareberater Heiko Becher hergestellt, der uns die Möglichkeiten und den Mehrwert einer Partnerschaft aufgezeigt hat. Dr. Stenzel ist seit Jahren SelectLine Partner und wir haben mit ihm bereits gemeinsame Projekte realisiert. Er wird uns auch dabei unterstützen, unsere vierte Unternehmenssäule zu etablieren. Mit dem Business Solution Center stellen wir sicher, dass Neukundenprojekte und Bestandskunden weiterhin aus einer Hand bedient werden.“

Was sagen Sie zu der Unterstützung durch SelectLine?

„Die bisherige Zusammenarbeit war sehr professionell. Man merkt sehr schnell, dass bei SelectLine alles sehr strukturiert abläuft und auf Details geachtet wird. Besonders die Kommunikation, die zu uns als neuen Partner gepflegt wird, schätzen wir sehr. Mit dem Softwareberater Heiko Becher haben wir erfolgreich unser Kick-Off absolviert. Man erhält umfassende Informationen, Checklisten, freundliche Erinnerungsmails und hat doch stets das Gefühl – alles geht, aber nichts muss. Besonders angenehm finde ich, dass auch auf Wünsche eingegangen wird und man sich rundum gut aufgehoben fühlt.“

Was ist Ihr Ziel als SelectLine Partner?

„Mit SelectLine und dem damit verbundenen Business Solution Center, die vierte Unternehmenssäule aufzubauen. So werden wir einen noch besseren Stand haben, der uns beim Unternehmenswachstum begleitet und unterstützt. So können wir die Bestandskunden allumfassend abholen und auch Neukunden von uns begeistern. Insbesondere in Hamburg gibt es einen hohen Bedarf an Softwarelösungen und die müssen nicht immer SAP heißen. Ziel ist es, für den Kunden wirtschaftlich zu denken und seinen Bedarf zielgenau zu erfassen und zu bedienen.“

Warum würden Sie SelectLine weiterempfehlen?

„Mit SelectLine hat man ein Stück fertige Software, die man direkt einsetzen kann ohne, dass es großer Programmierkenntnisse bedarf. Kundenprozesse können einfach und effizient abgebildet werden und mit der Toolbox können schnell und effizient individuelle Maskenanpassungen vorgenommen werden. Mit SelectLine kann man durchstarten ohne, dass das Rad vorher mittels komplizierter Quellcodes neu erfunden werden muss.“

Abschließend würde ich Sie bitten, den folgenden Satz zu beenden:

„SelectLine ist für mich... der richtige Weg für zukünftige und neue Herausforderung und tolle Ereignisse.“

Zeichen (mit Leerzeichen): 5.454

Pressekontakt:

SelectLine Software GmbH

Isabel Bartelmann

Tel: 0391 5555 180

Mail: marketing@selectline.de