



Die Presenta Deutschland GmbH konnte ihre Effizienz im Verkauf mit Mamut One um ca. 20% steigern.

## Presenta Deutschland GmbH: Höhere Effizienz mit Mamut One

Die Presenta Deutschland GmbH ist auf den Verkauf von Werbung auf Lebensmitteln spezialisiert und zählt Unternehmen aller Branchen und Sektoren zu ihren Kunden. Mit Mamut One konnte das Unternehmen seine Effizienz im Bereich Verkauf um 20% erhöhen.

1984 gründete Rudolf Aubell in Stockholm die Presenta of Scandinavia AB. Heute hat Presenta eigenständige Firmen in Schweden, Norwegen, Dänemark, Spanien und Deutschland. Die Presenta Deutschland GmbH startete 1999 – und arbeitete von Anfang an mit einer Kontaktmanagement-Software von Mamut, die damals noch durch Software-Lösungen anderer

Anbieter ergänzt wurde. 2009 erfolgte der Umstieg auf Mamut One. „Wir wollten ein komplettes, modernes und flexibles System haben, bei dem alles vom Kundenmanagement über die Warenwirtschaft bis hin zu Lohn/Gehalt usw. integriert ist“, berichtet Rudolf Aubell.

### Kompletter Überblick

Mit Mamut One bekam das Unternehmen genau, was es sich gewünscht hatte: „Hier steckt wirklich alles unter einer Haube. Dadurch haben unsere Verkäufer einen wesentlich besseren Überblick. Sie können sofort sehen, welche Angebote und E-Mails ein Kunde bekommen hat, ob er bezahlt hat oder im Verzug ist usw. Sowohl wir selbst als auch unsere Kunden profitieren ganz einfach durch die bessere Koordination.“

Aber auch die Geschäftsführung hat mit Mamut One eine bessere Übersicht

und Kontrolle: „Mamut One hilft uns, wichtige Unterlagen schneller zu bekommen. So sehe ich zum Beispiel auf einen Blick, wie die aktuelle Lage des Unternehmens ist, wie wird es in drei Monaten aussehen, wie wird sich unsere Liquidität entwickeln usw.“, so Rudolf Aubell.

### Einfachere Auftragsbearbeitung

„Der Ablauf bei der Auftragsbearbeitung ist jetzt bedeutend einfacher“, so Rudolf Aubell. „Dadurch haben wir die Effektivität im Verkauf sicherlich um 20% erhöht und somit natürlich auch unsere Kosten gesenkt.“ Besonders bei der Angebotserstellung sieht Rudolf Aubell große Vorteile: „Beim Anlegen eines Produktes kann man umfassende Produktinformationen und technische Vorgaben hinterlegen. Dadurch wissen die Vertriebsmitarbeiter bei der Auftragsannahme sofort, welche Fragen sie sich selbst und dem Kunden

**II** Der Ablauf bei der Auftragsbearbeitung ist jetzt bedeutend einfacher. Dadurch haben wir die Effektivität im Verkauf sicherlich um 20% erhöht.



- Rudolf Aubell, Presenta Deutschland GmbH

stellen müssen, z. B. welchen Geschmack die Werbebonbons haben sollen, wie viele Farben das Logo haben soll, wie es gedruckt werden soll usw. Gleichzeitig wird der Kunde durch diese gezielten Fragen auch zur Mitarbeit angeregt und es entsteht ein sehr guter Dialog.“

### Mehr Produktivität auch von unterwegs

Ein großes Plus für die Vertriebsmitarbeiter ist laut Rudolf Aubell auch die Tatsache, dass sie noch beim Kunden vor Ort Angebote erstellen und ausdrucken können: „Früher hatten wir hierfür zwei verschiedene Systeme, zwischen denen der Mitarbeiter wechseln musste. Das hat sehr viel Zeit gekostet. Heute hat er alles in einem System und kann im Handumdrehen das Angebot erstellen. Somit ist der Kunde zufriedener und kann sich schneller entscheiden.“

### Die Sprache des Kunden sprechen

Für ein international agierendes Unternehmen wie Presenta ist es wichtig ein System zu haben, das

Mehrsprachigkeit unterstützt: „Mit Mamut One ist das überhaupt kein Problem. Angebote gehen bei uns sowohl auf Deutsch, Englisch, Schwedisch und anderen Sprachen heraus“, erklärt Rudolf Aubell.

### Benutzerfreundlichkeit im Fokus

Neben den multilingualen Möglichkeiten, der besseren Übersicht und der Flexibilität des Systems nennt Rudolf Aubell einen weiteren Grund, warum er Mamut One auch anderen Unternehmen empfehlen würde: „Die Updates. Bei anderen Systemen braucht man hierfür oft einen eigenen EDV-Berater, der sich stundenlang mit dem Update beschäftigt. Bei Mamut One führt man das Update ganz einfach selbst mithilfe einer CD oder über das Internet durch – und spart dabei auch noch viel Geld, da die Updates im Preis inklusive sind.“

Das Stichwort „einfach“ charakterisiert auch Rudolf Aubells Gesamteindruck von Mamut One: „Ich finde, dass Mamut One ein sehr einfaches System ist – und zwar einfach im Sinne von überschaulich und leicht

zu verstehen, kurz gesagt: benutzerfreundlich. Hier liegt der große Vorteil von Mamut One.“

### Kompetenter Support

Für Rudolf Aubell geht es jedoch nicht nur um die Vorteile eines Systems, sondern auch darum, wie man sich diese Vorteile zu eigen macht. Seine Empfehlung an andere Mamut One Benutzer lautet deshalb: „Nutzen Sie das Schulungsangebot des Herstellers. Auch wir wurden zu Beginn von einem kompetenten Mitarbeiter der Mamut-Lexware Vertriebs GmbH geschult und haben so einen schnellen und guten Einstieg gehabt. Dennoch lernen wir auch heute noch ständig dazu.“ Hilfe bekommt Presenta dabei auch vom Vertrieb und Support der Mamut-Lexware Vertriebs GmbH: „Unser Verkaufsberater informiert uns immer sehr freundlich darüber, was möglich ist und was nicht. Auch die Unterstützung durch den Support ist hervorragend. Wenn wir eine Frage nicht selbst lösen können, schicken wir eine Mail an den Support und erhalten schon kurz danach eine Lösung.“

## PROFIL

### Firmenname

Presenta Deutschland GmbH

### Internet-Adresse

www.presenta.de

### Markt

Verkauf von Werbung auf Lebensmitteln

### Anzahl Mitarbeiter

12 Mitarbeiter

### Anzahl Benutzer

12 Benutzer

### Lösung

Mamut One E5 Bronze

## ZUSAMMENFASSUNG

### Warum Mamut One?

- Wünschte sich eine moderne, flexible Komplettlösung
- Möglichkeit, in mehreren Sprachen zu arbeiten
- Kostenloser Support

### Ergebnis

- Mehr Flexibilität
- Bessere Übersicht
- Höhere Effizienz