



tegetec stand auf einer Messe in Herning

Effiziente Arbeitsabläufe mit neuen Online-Funktionen

Bei tegetec legt man besonderen Wert auf guten Kundenservice. Erreicht wird dies unter anderem durch effiziente Arbeitsabläufe, und genau hier spielt die Nutzung von Mamut One in Verbindung mit dem Unternehmenswachstum eine große Rolle.

Tegetec beschäftigt sich seit über 10 Jahren mit dem Verkauf, der Lieferung und dem Support für Verpackungsautomaten, in erster Linie für die Lebensmittelbranche und die chemische Industrie. „Bei diesen Automaten handelt es sich um große Maschinen in einer Preisklasse, bei der der Aufbau von Kundenvertrauen sehr wichtig ist – hier haben wir mit den CRM-Funktionen von Mamut wirklich ein Tool, das uns hilft, diese Loyalität aufzu-

bauen und zu erhalten“, erklärt Thor G. Pjetursson, Inhaber von tegetec.

Das Unternehmen ist vor allem in den nordischen Ländern aktiv, doch im Kundenregister finden sich auch Produzenten aus dem Mittleren Osten, Indien und Afrika. Im Zuge des Unternehmenswachstums wurde das Produktsortiment erweitert und umfasst nun auch eine kleinere Produktlinie mit Hygienevorrichtungen sowie Geräte und Zubehör für die Reinigung und Desinfektion. Vor dem Hintergrund dieses Wachstums ist möglichst effizientes Arbeiten für das Unternehmen sehr wichtig. „Mit den neuen Möglichkeiten, die Mamut One bietet, können wir den Bedürfnisse und Herausforderungen, die wir als wachsendes Unternehmen haben, optimal begegnen.“ so Thor G. Pjetursson.

Flexibilität als wichtiger Faktor
Als wichtigen Aspekt bei der Entschei-

dung für Mamut vor 4 Jahren hebt Thor Pjetursson die Flexibilität des Systems hervor: „Ich war auf der Suche nach einem System, das wir an die speziellen Bedürfnisse unseres Unternehmens anpassen können, und hier ist Flexibilität ein wichtiger Faktor. Wir haben mit vielen verschiedenen Nationalitäten zu tun und arbeiten daher auch mit unterschiedlichen Währungen.“ Bevor das Unternehmen Mamut nutzte, lief die gesamte Fakturierung über Microsoft Excel und wurde dann jeden Monat gesammelt als Buch an den Steuerberater geschickt. Obwohl das Unternehmen zu diesem Zeitpunkt noch wesentlich kleiner war, kristallisierte sich doch schnell der Bedarf nach einem besseren Überblick über die Unternehmensvorgänge heraus. „Als das Unternehmen zu wachsen begann, fingen wir unter anderem an, in verschiedenen Währungen zu verkaufen. Infolgedessen verlor ich ganz einfach den Überblick darüber,



Ausstellung von Maschinen auf der Messe in Herning

was in welcher Währung verkauft worden war. Da beschlossen wir nach einem System zu suchen, mit dessen Hilfe wir sehen können, wo wir stehen und was der Status unserer drei Währungskonten bei der Bank ist“, sagt Thor, und fügt hinzu: „Durch das Währungsmanagement in Mamut haben wir jetzt genau diesen Überblick.“

Pjetursson erklärt weiter, dass sich sein Unternehmen ein ERP-System wünschte, das wirtschaftlich und benutzerfreundlich sein sollte und gleichzeitig Raum für unternehmensspezifische Anpassungen bietet. „Bei anderen größeren Systemen habe ich die Erfahrung gemacht, dass jede kleine Anpassung eines Berichtes, wie zum Beispiel einer Rechnung, zwar problemlos möglich war, aber auch immer gleich eine saftige Zusatzrechnung nach sich zog – das passiert uns bei Mamut nicht“, erklärt er und fügt hinzu: „Dasselbe galt für Datenbankeinga-

ben. In vielen Systemen ist die Anzahl an Datenbankeingaben begrenzt, und wenn man mehr Platz benötigt, muss man dafür bezahlen. Bei Mamut ist das nicht so! Hier kann ich die Darstellung ändern und somit Rechnungen mit exakt den gewünschten Angaben erstellen, um meine Kunden so gut wie möglich zu bedienen. Außerdem können wir so viele Ausdrücke machen, wie wir wollen, und ganz nach unseren Wünschen ändern, ohne dass wir dafür zusätzlich bezahlen. Das weiß ich sehr zu schätzen, da für tegetec Kundenservice an erster Stelle steht und wir unseren Kunden dank Mamut das gewisse Extra bieten können“, erklärt er.

„Wir können einen deutlich besseren Kundenservice bieten, indem wir Dokumente in verschiedenen Sprachen erstellen können und unsere englischen Kunden ihre Rechnungen auf Englisch bekommen, die finnischen Kunden auf Finnisch usw. Wenn meine Kunden Auftragsbestätigungen in ihrer eigenen Sprache bekommen, entsteht ein besseres Vertrauensverhältnis und die Kunden haben das Gefühl, dass man sich besonders um sie bemüht.“

Ein System, das mitwächst

Thor betont weiter, dass die Möglichkeit mit Mamut zu wachsen ebenfalls

ein wichtiger Aspekt bei der Entscheidung für Mamut war.

„Wer auf der Suche nach einem ERP-System ist, ist mit Mamut gut beraten, denn man kann erst einmal das kaufen und verwenden, was man wirklich braucht, und das System dann später um neue Funktionen und Möglichkeiten erweitern, wenn das Unternehmen wächst und sich weiterentwickelt“, erklärt Thor. „Die Stärke von Mamut One liegt eben genau darin, dass es kein großes und kompliziertes System ist, bei dem man schreiend davonlaufen möchte, weil man es nicht versteht“, so Thor Pjetursson weiter, „ganz im Gegenteil: Mit diesem System bekommt man genau das, was man braucht, und kann es dann je nach Bedarf noch ergänzen. Unser neu entstandener Bedarf nach mehr mobilen Arbeitsmöglichkeiten wird durch die neuen Online-Funktionen von Mamut One gedeckt. Somit ist unser ERP-System erneut mit dem Unternehmen gewachsen.“

Neuer Bedarf durch Wachstum

Seit das Unternehmen eine neue, kleinere Produktlinie ins Programm aufgenommen hat, zu der unter anderem ein Desinfektionsgerät in Form einer kleinen Spritzpistole gehört, entstand ein neuer Bedarf bezüglich der Unternehmensverwaltung. „Mit diesen Produk-

|| *Mit den neuen Möglichkeiten, die Mamut One bietet, können wir den Bedürfnisse und Herausforderungen, die wir als wachsendes Unternehmen haben, optimal begegnen.*

- Thor Pjetursson, indehaver tegetec

II *Unser neu entstandener Bedarf nach mehr mobilen Arbeitsmöglichkeiten wird durch die neuen Online-Funktionen von Mamut One gedeckt. Somit ist unser ERP-System erneut mit dem Unternehmen gewachsen.*

Thor Pjetursson, indehaver tegetec

ten bewegen wir uns in einer ganz anderen, niedrigeren Preisklasse und müssen somit auch den Verkauf und die Kommunikation ganz anders angehen, als wir es für die großen Maschinen gewohnt sind“, erklärt Thor Pjetursson. „Wir haben hier mit einer ganz anderen Art von Kunden zu tun, nämlich viel mehr kleineren Kunden als bisher, und das bedeutet, dass wir ganz anders arbeiten müssen als früher.“

Deshalb lag die Entscheidung für Mamut One nahe. Sie ist unter anderem dadurch begründet, dass der Bedarf nach effizienteren Arbeitsabläufen entstand. „Wir haben uns für das Upgrade auf Mamut One entschieden, um von den neuen Möglichkeiten zu profitieren, die dieses System bietet, unter anderem die verschiedenen Online-Services“, erklärt Thor Pjetursson. „Hier im Büro in Dänemark sind wir zu dritt, aber wir haben Unterauftragnehmer und freie Mitarbeiter unter anderem in

England und der Schweiz und wollten deshalb gerne ein System haben, das auch von diesen Personen genutzt werden kann. Da wir mit Mamut One online arbeiten können, kann ich z. B. von unterwegs in demselben System arbeiten wie mein Kollege im Büro zu Hause. So wird unser Alltag mit Mamut One effizienter, denn das System wird unmittelbar synchronisiert. So brauche ich mit der Eingabe der unterwegs erzeugten Daten nicht zu warten, bis ich wieder im Büro bin. Es ist wirklich eine gute Sache, dass man bezüglich der Vorgänge im Büro auf dem Laufenden bleiben kann, selbst wenn man weit weg ist.“

Effiziente Arbeitsabläufe dank neuer Funktionalität

Bei tegetec ist man sich sicher, dass effiziente Arbeitsabläufe einen besseren Kundenservice möglich machen. „Wir haben durch Mamut ganz klar effizientere Arbeitsabläufe“, erklärt Thor Pjetursson. „Wenn wir einen Auftrag von einem Kunden

bekommen, können wir auf der Grundlage dieses Auftrags direkt eine Bestellung erzeugen. Wir haben jederzeit Überblick über bestehende Aufträge und zu versendende Produkte. Das wirkt auf unsere Kunden sehr professionell. Wir sind uns sicher, dass wir mit Mamut One in Zukunft sogar noch effizienter werden können, da unsere Vision ist, alles mit Mamut One zu integrieren. Dadurch profitieren wir auch von den Vorteilen der Website-Lösung von Mamut. Bestellungen, die über das Internet eingehen, landen direkt im Programm. So brauchen wir die Daten nicht noch einmal von Hand einzugeben. Wir merken ganz klar, dass wir mit einem integrierten System wie Mamut effizienter arbeiten, und mit den neuen Funktionen von Mamut One haben wir die Grundlage dafür geschaffen, diese Effizienz auch im Zuge unseres Unternehmenswachstums beizubehalten.“

PROFIL

Firmenname
tegetec

Internet-Adresse
www.tegetec.dk

Branche
Verkauf, Lieferung und Support für Verpackungsautomaten, u. a. für die Lebensmittelbranche

Markt
Europa, Mittlerer Osten, Pakistan, Indien, Afrika

Anzahl Mitarbeiter
3 Mitarbeiter

Anzahl Benutzer
1 Benutzer

Lösung
Mamut One Enterprise E3 Silver

ZUSAMMENFASSUNG

Warum wir uns für Mamut entschieden haben

- Wollten ein flexibles System, das sich dem Unternehmen einfach anpassen lässt
- Wollten ein System, das mit dem Unternehmen wachsen kann, ohne dadurch hohe Extrakosten zu verursachen

Ergebnisse

- Überblick über finanzielle Transaktionen
- Kostenersparnis bei der Anpassung von Ausdrucken/Darstellungen
- Effizientere Arbeitsabläufe beim Ein- und Verkauf von Produkten
- Besserer Kundenservice