



”Med Microbizz kan vi styrke vores fokus på kunderne.”

Catja Winther, Adm. direktør, Partneren

Hos Partneren startede beslutningen om en løsning til digital drift med, hvorvidt der skulle tages udgangspunkt i økonomidelen, som kernen i et nyt system – eller om omdrejningspunktet skulle være kunderne.

Partneren traf beslutning om implementering af Microbizz i 2012. På daværende tidspunkt foregik alt vedrørende driften via excelark, papirlapper, og hvad medarbejderne havde i hukommelsen. Så Partneren søgte ét samlet system, der kunne hjælpe med optimering og effektivisering af driften – herunder vidensdeling og mindre administration. Det blev et valg mellem, om der skulle kigges efter et nyt økonomisystem med udvidede funktioner til driftshåndtering – eller et system med driftshåndtering som primært fokus.

”Vi så på forskellige nye økonomisystemer, som også kunne håndtere drift. Men vi syntes ikke, de var brugervenlige nok. Plusserne var selvfølgelig, at det ville være hurtigere for os at få koblet tingene sammen. Men brugerfladen var ikke god nok. Derudover var jeg ikke interesseret i, at økonomisystemet skulle være kernen i hele virksomheden. Vi er en meget servicedrevet virksomhed, og i vores verden er det kunderne, og ikke nøgletallene, som skal være det centrale for driften og vores medarbejdere”, fortæller Catja Winther, adm. direktør hos Partneren.

Store besparelser

Partneren valgte Microbizz, som det nye centrale system. Forventningerne til udbyttet af Microbizz var primært at få struktur og deling på alle informationer i virksomheden, at få optimeret forretningsgange og processer samt at få effektiviseret administrationen, ikke mindst i forhold til lønbehandlingen. ►

Branche:

**Rengøring &
Facility Mgmt**

Fakta om Partneren

Branche: Rengøring og FM

Antal medarbejdere: ca.
170

Økonomisystem: C5



”Nu laver vi den samlede lønbehandling på én dag.”

Catja Winther

Adm. direktør, Partneren



"Med Microbizz har vi opnået en stor besparelse på vores lønbehandling. Tidligere brugte to personer i hvert fald to til tre fulde dage på selve lønopgørelsen. Derudover brugte én mand en hel dag på at taste data ind. Oveni skal lægges den tid, jeg selv brugte på at kontrollere og tjekke. Nu laver vi den samlede lønbehandling på én dag – to mand – så vi har virkelig opnået en effektiviseringsgevinst – og så laves der tilmed færre fejl", fortæller Catja Winther.

Fra papirlapper og excelark til 100% digital drift

Det har selvfølgelig været en omvæltning for virksomheden at gå fra papirlapper og excel-ark til Microbizz, hvor alting foregår digitalt. Udover de nye arbejdsgange, kræver det i det hele taget at få styr på sine arbejdsgange, for ellers er de jo svære at definere og digitalisere.

Implementeringen af Microbizz har derfor betydet en generel procesoptimering i hele virksomheden. Som Partneren selv udtrykker det, så agerede virksomheden egentlig som en lille virksomhed, selvom den havde vokset sig til en mellemstor virksomhed.

Partneren valgte Microbizz fordi, CRM-systemet er kernen i hele platformen. Det vil sige, at der tages udgangspunkt i kunderne og vidensdeling omkring kunder. Men også på grund af perspektivet i, at Microbizz kan styre løn, medarbejder-planlægning, udstyr mm. Derudover var det selve designet af systemet og brugervenligheden, som var vigtige og afgørende parametre.

"Vores medarbejdere har taget rigtig godt imod Microbizz. Vi har stort udbytte af, at alle informationer er tilgængelige via Microbizz. Det gør vores viden større og reaktionstid kortere, og vi oplever færre fejl. Vi har et bedre faktureringsgrundlag, fordi vi har bedre styr på forbrug – ikke kun tidsforbrug men også vareforbrug, som bestilles direkte via Microbizz hos vores leverandører. Vi oplever også, at vores kunder sætter pris på vores struktur og dokumentation bl.a. ved, at vi kan levere kvalitetsrapporter via systemet – herunder dokumentation for afvigelser", fortæller Catja Winther.

Et partnerskab

Partneren oplever Microbizz som en platform, der kan vokse med virksomheden og være en del af virksomhedens vækststrategi. Partneren har for nylig udvidet Microbizz med flere funktionaliteter – bl.a. med udstyrsmodulet, som muliggør, at der er 100% overblik over al udstyr, hvor det er geografisk, hvem der anvender det, at der ikke sker dobbeltbookinger mm.

"Vi oplever, at Microbizz kan vokse med vores behov, og at det derfor er en fremtidssikker og bæredygtig platform. Der er meget mere, vi kan bruge systemet til, og derfor fortsætter vi med at udvide og styrke vores drift og virksomhed med Microbizz. Vi oplever ikke Ventu som en leverandør men som en samarbejdspartner, der lytter til vores behov og kan understøtte vores vækststrategi på både den korte og den lange bane", fortæller Catja Winther.

Læs vores cases på microbizz.dk