



... og hvad kan du gøre ved det

IT som forretningsvåben

Michael Brahe

28. juni 2011

michaelb@mamut.dk





At forenkle og effektivisere hverdagen for mindre virksomheder med software, tjenester og viden

Om Mamut

Selskabet

Virksomhed

- 400.000+ kunder i 12 lande
- Noteret på børsen i Oslo i 2004
- Mere end 460 ansatte - heraf 35 danske
- Flere end 30 produktudmærkelser

Forretningsmodel

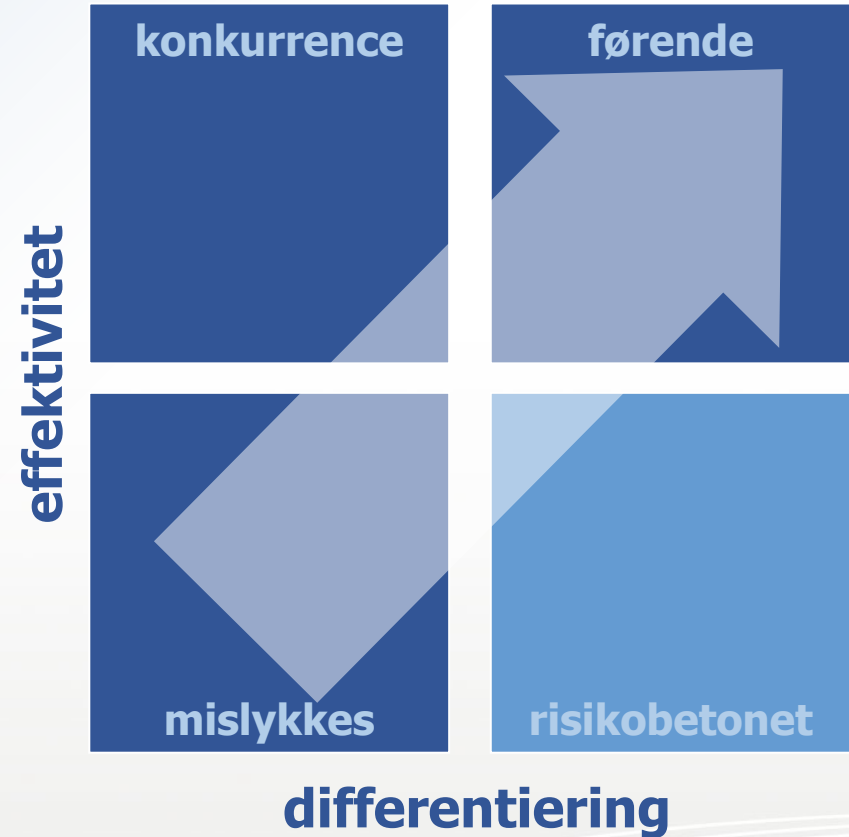
- Funktionsrig - brugervenligt - lave totalomkostninger
- Komplette løsninger for SME og SoHo
 - 1 - 50 ansatte, standardiserede løsninger
- Landespecifikke tilpassede løsninger i alle markeder
- Direkte og altomfattende kundeservice



Mission

TVO=ROI-TCO

- Differentiere produkter og tjenesteydelser
- Forbedre kunde relationer
- Udnyt menneskelige kapital
- Forbedre arbejds gange effektivt



Nøgle aktiviteter

Angribe forandringer på fire fronter

Differentiere produkter og tjenesteydelser

- Øget omsætning gennem tilgang af nye kunder

Udvikling af kunde relationer

- Øget omsætning med øgede kundeandele

Frigiv menneskelige kapital

- Skabe motivation til ny adfærd og udnytte af samlet potentiale

Effektive arbejdsgange

- Bedre indkøb, debitorer, igangværende arbejde, renter og lagre

Integration af viden og færdigheder for topresultater

Typiske udfordringer for ejerledere

Typiske udfordringer for ejerledere i mindre virksomheder

- **Knaphed på ressourcer**
 - Tid, penge og spidskompetence
- **For lidt tid til salg og kundeopfølgning**
 - Administration kræver for meget tid
- **Ikke tilpasset vækst**
 - Systemer og løsninger har begrænset fleksibilitet og skalerbarhed

Regnskab og økonomistyring

Support

Leverance

Timeregistrering

Salg

Løn og personale

e-handel

Hjemmeside

Tilbud

Kundeopfølgning (CRM)

Ordre

Administration

Årsopgørelse



Fakturering

Selvangivelse

Projektstyring

Ledelse

Indkøb

Markedsføring

Betalingsopfølgning

Bogføring

Logistik

Strukturere

Primære opgaver

Markedsføring
Salg
Leverance
Kundeopfølgning
(CRM)

Økonomi

Fakturering
Ordre
Betalings
opfølgning
Logistik
Indkøb

Lovpålagte opgaver

Regnskab og
økonomistyring
Selvangivelse
Bogføring
Årsopgørelse

Administration

Projektstyring
Timeregistrering
Ledelse
Timeregistrering
Hjemmeside
E-handel
Support

Strukturere

Integrere

Integrerede løsninger

Primære opgaver

Markedsføring
Salg
Leverance
Kundeopfølgning
(CRM)

Økonomi

Fakturering
Ordre
Betalings
opfølgning
Logistik
Indkøb

Lovpålagte opgaver

Regnskab og
økonomistyring
Selvangivelse
Bogføring
Årsopgørelse

Administration

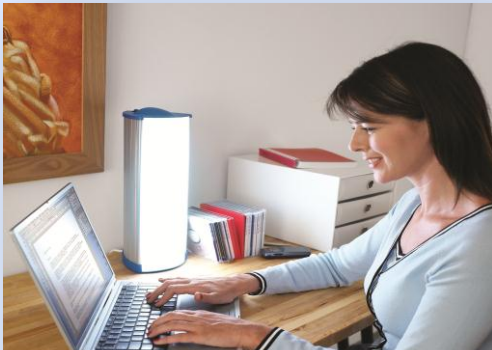
Projektstyring
Timeregistrering
Ledelse
Timeregistrering
Hjemmeside
E-handel
Support

Strukturere

Integrere

Levere

Online tilgang til back office



Hjemmekontoret



På farten



I butikken

Hvordan lykkes du med at øge værdien?

- **Sammentænk 'vækst' og 'rationalisering'**
 - Hver krone i resultatforbedring øger værdien syvfold når du investere – også når det gælder IT
- **Prioriter kerneforretningen**
 - Have fokus på markedsføring, salg og leverance
- **Vælg de rigtige værktøjer**
 - Minimer tiden der bruges til administration
 - Vælg løsninger som er tilgængelige når du har behovet
- **Planlæg indsatsen**
 - Prioriter de indsatser som betyder noget
- **Planlæg fremtidig fleksibilitet**
 - Der er ingen erstatning for god ledelse



Et godt tilbud

Mamut + Analysekontoret

● Startpakke 1

- Mamut Office One Standard+Regnskabsanalyse DKK. 3.990/159 mnd
- Normalpris kr. 2.890 + 2.000

● Startpakke 2

- Mamut Office One Pro+Regnskabsanalyse udvidet DKK. 6.990/199 mnd
- Normalpris kr. 4.890 + 4.000

Tak!



michaelb@mamut.dk

