
mera



Insatech: Med Mera kan vi se det hele

Insatech arbejder med ét virksomhedssystem, som samler alle data og sikrer en fleksibel og effektiv arbejdsgang. Systemet er **Mera** – udviklet af det danske firma ME.

Vi valgte Mera

Insatech A/S har siden 1989 leveret tekniske løsninger og rådgivning inden for procesautomation.

Da virksomheden for 10 år siden blev en del af svenske Addtech AB, valgte man at fortsætte med Mera.

Et dansk virksomhedssystem, der er skræddersyet til branchen, og som firmaet har brugt siden sidst i 90'erne.

”På det tidspunkt var vi vokset fra vores daværende løsning og var faktisk på vej mod en ny ERP-løsning. Men så hørte vi helt tilfældigt om Mera og mødtes med Povl og Christian fra ME. Vi vidste præcis, hvad vi ville have. De forstod, hvad vi talte om. Og de fik ikke dollar-tegn i øjnene. Vi valgte Mera.”



Mariann Jensen Düring,
ansvarlig for Insatechs
ERP/CRM-system



”ME forstår at skabe løsninger”

Fleksibel løsning, fleksibelt samarbejde

Gennem årene har Insatech deltaget aktivt i at udvikle Mera, så systemet til enhver tid understøtter arbejdsgangene optimalt. For **Mariann Jensen Düring** er det helt logisk:

“Hvis man vil have det fulde udbytte af Mera, skal man engagere sig i det. Vi var i gang og kunne køre ordrer fra dag 1, men udviklingsprocessen stopper heldigvis aldrig. Vi får hele tiden nye ideer, vi gerne vil have implementeret, og ME forstår at skabe løsninger. De har forretningsforståelse, de kender vores udfordringer, og de tænker på tværs af virksomheden. Det er nogle af de store fordele ved at samarbejde med en lille leverandør. ME er nærmest en del af firmaet.”

ME har igennem tiden opbygget et stort kendskab til mange brancher i flere lande. Kendskabet er konsolideret i systemet, så man kan betragte Mera som en vidensbase der bygger på mere end 40 års erfaring med problemløsning indenfor økonomi, handel og produktion. Derudover reviderer og udbygger ME konstant Mera, så systemet teknisk og funktionsmæssigt udfordrer vanetænkning.

Alle data i ét system

Sammen med Mariann Jensen Düring står Quality Manager **Merete Kristensen** for at få Mera bredt ud i organisationen.

“Det kræver ofte en særlig indsats, når vi får nye medarbejdere,” siger Merete Kristensen. “De er vant til at arbejde i separate systemer, og vi har alt i ét.”

”Al information bliver lagt ind i Mera – fra den første kontakt med kunden til varen er leveret. Kvalitetssikring og afvigerapporter er også integreret. Det sparer en masse tid, når vi ikke skal flytte data mellem systemer eller, endnu værre, registrere dem igen.”



Merete Kristensen,
Quality Manager

Dynamiske varenumre

Insatechs løsninger er kunde- og applikationstilpassede, og de fleste er meget komplekse. Ét basisprodukt kan konfigureres på uanede måder – flange eller gevind, farve, måleområder, certifikater, godkendelser osv. Hvis man skal udnytte bare 50 af de forskellige varianter, ville man i et traditionelt system skulle oprette 50 forskellige varenumre, men sådan er det ikke i Mera:

“Vi har det hele i databasen, men det bliver først til varenumre, når vi konfigurerer komponenterne til en konkret sag med Meras produktkonfigurator. Systemet rummer også dækningsgradsberegning og gældende rabatsatser, så slutproduktets kost- og salgspris bliver automatisk beregnet ud fra den valgte konfiguration,” siger Mariann Jensen Düring.

Mera er et komplet ERP-system, hvor man uhindret springer mellem ordre og lager, mail og kalender, kontakter og økonomi. Detailinformationen er kun et klik væk, og CRM-delen er fuldt integreret på alle niveauer. Der er fokuseret på medarbejderens mulighed for at agere relevant, hurtigt og positivt og styrke sin egen og kundens oplevelse af samarbejde og relation.



”Med Meras produkt-konfigurator kan man sikre, at sælgeren får taget stilling til obligatoriske konfigurationsvalg. Systemet melder, hvis der er konflikter i valgene. Alt i alt sikrer det en kvalificeret og nem tilbudsgivning og ordre-bekræftelse – selvfølgelig på flere sprog.”



Povl Bregengaard,
daglig leder af ME

Type beskrivelse	Opsætning	Estimeret pris	Action
Udgangssignal: [-J] 4-20mA DC med digital kommunikation, HART5 (HART7 valgbar)	EJA110E-JMSQJ-914DN/A	10.387,26	Est, Print, Kalkule
Målespan: [M] 10...1000 mbar (max. 160 bar)		12.654,00	Log, S, LD, Or
Medieberørte dele, materiale	[S] SS316 med Hastelloy C276 membran		
Processlutrning	[0] uden processlutrninger (G1/4" hun på flanger)		
Bolte og møtrikker, materiale	[J] Stål, ASTM-B7M		
Montage	[-9] Horisontal impulsrør, venstre side høj tryk		
Hus	[1] Polyurethan malet aluminium		
Elektrisk tilslutning	[4] 2 x M20 hun uden blindprop		
Indbygget display	[D] mbar [C] Digital indikator	1.699,75	
Montagebeslag	[N] Ingen		
Eksplodingsbeskyttelse			
Kalibreringsenhed			
Coating/tape, transmitterhus			
Beskyttelse mod lynnedslag	[A] Max. 6000 A (1 x 40 µs), Gentagelse 1000 A (1 x 40 µs) 100 gange	566,58	
Oliefri anvendelse			
Fyldning i kapsel	[K1] Afledning		
Lang udlutningskrue	[K2] Afledning og med fluorineret oliefyldning		
Fejlmelding og fejlgrænser	[K5] Afledning og dehydrering		
Software konfiguration	[K6] Afledning og dehydrering og med fluorineret oliefyldning		
Materialecertifikat			
Tryk- og læktestcertifikat			
Flange			
Tagplade			
Membran			
Nøjagtighed			
Download			
Ekstra optioner			
Test certifikat (OIC)			

Med Meras produktgenerator tager sælgeren stilling til obligatoriske konfigurationsvalg som fx montage: vertikalt eller horisontalt impulsrør, højre/venstre og eventuelt måleområde.

Fokus på salg

Insatech er en handelsvirksomhed, så sælgernes tid er en dyrebare ressource. Derfor er Mera designet til at lette deres arbejde mest muligt. ME har fx udviklet en plugin til Outlook, så man bare skal klikke en enkelt gang for at få en mailkorrespondance lagt ind på kunden i databasen.

Korrespondancen knytter sig automatisk til eventuelle tilbud, salgsordrer og aftaler der ligger i Meras integrerede kalender (som selvfølgelig kan synkroniseres med Outlook). Fra kalenderen kan man med et enkelt klik komme direkte til den fulde korrespondance og al information om kunde og kontaktperson, tilbud og ordre.

Sælgerne slipper desuden for en masse skrivebordsarbejde, når de skal udarbejde tilbud. Takket være de dynamiske varenumre kan de nemt konfigurere tilbuddet med pris og DB, sende det til kunden direkte fra Mera og, så snart det er godkendt, konvertere det til en ordre.

Salgsordren kan derefter helt eller delvist konverteres til indkøbsordrer, så man sikrer, at man får bestilt det samme, som man har solgt.

Og der er ingen begrænsninger på søgemulighederne: kunder, varer, serienumre, mails, besøgsrapporter ...

Målettet markedsføring

De to CRM-ansvarlige forstår også at udnytte Mera til mere individualiseret markedsføring. Alle informationer er jo samlet et sted, og Insatech ved præcis, hvad kunderne interesserer sig for. Derfor kan de nemt skræddersy nyheder og fx sende mails eller ringe til relevante kunder, når de får en ny enhed. Som Merete Kristensen tørt konstaterer:

“Vi har så mange data liggende – det ville da være tåbeligt ikke at bruge dem.”

Fire fordele ved ME og MERA

- 1 Forstår, at de skal understøtte en forretning – ikke ”bare lave IT”.
- 2 Tilpasser systemet til virkeligheden – hvor andre tilpasser virkeligheden til systemet.
- 3 Rettelser og tilpasninger udføres fra time til time.
- 4 AI service håndteres af specialister, som forstår både forretningen og systemet.

En specialløsning til branchen

- **Salgs- og kontaktstyring** – overblik over sælgerens kalendere, telefonbesked, mødebooking, registrering og distribution af besøgsrapport og anden kundekontakt med kommentarmulighed for relevante medarbejdere.
- **Tilbud** – integreret med produktkonfigurator, ordresystem, pris- og rabataftaler.
- **Afsendelse af tilbud** med eventuelle bilag – oprettelse af opfølgning, opdatering af pipeline og kundens interesseområder.
- **Ordrebekræftelse og indkøb** – leveringsterminer (salg, køb, produktion), konvertering til indkøbs- eller produktionsordrer med fx tagnumre.
- **Varemodtagelse og levering** – registrering af serie- og batchnumre, automatisk overførsel til salgsordren.
- **Fakturering og statistik** – afstemning af leverandørfaktura og endelig DB-beregning, opdatering af finanssystem.
- **Reklamation og service** – afvigelser og korrigerende handlinger; fuld sporbarhed ud fra fx serie- eller ordrenummer.

Det danske softwarehus ME (Management Enterprise A/S) blev grundlagt i 1970 af Christian Ploug. De daglige ledere er **Povl Bregengaard** og **Helle Juhl Hansen**, som begge har arbejdet med Mera siden 1980'erne. Organisationen er lille og smidig med korte beslutningsgange, hurtig responstid og fokus på et tæt, kontinuerligt samarbejde med nøglekunder.

Mera er et komplet virksomhedssystem, hvor brugerne uhindret kan springe mellem ordrer og lager, mail og kalender, kontakter og økonomi – og hvor CRM-delen er fuldt integreret på alle niveauer.

Book et uforpligtende møde

Hvordan kan Mera bidrage til din forretning?
Kontakt Povl (pb@mera.dk) eller Helle (hjh@mera.dk) på **33 14 89 00** og aftal en præsentation.
