

DET SVÆRE VALG AF IT

Microcom

32

D
E
S
I
G
N
U
R
E
S
M
Y
K
K
E
R



Brian Christoffersen fortæller om det svære valg af nyt salgs- og kassesystem, der endte med en rigtig god oplevelse og en nem og effektiv løsning fra Microcom.

En glad Brian Christoffersen i butikken i Silkeborg: – Jeg kan kun anbefale guldsmedene at komme med i det her, siger han om EasyPOS systemet fra Microcom.

– **Vi havde været igang** i fem-syv år med at lede efter et nyt it-system og været igenem rigtig mange samtaler med udbydere. Der var en masse systemer, men fælles for dem var, at de lovede en masse, men ingen af dem kunne rigtig vise, at deres løsning fungerede. Og de var enten så billige, at man tænker, det er løgn, eller også var de hundedyre.

Sådan fortæller medejer Brian Christoffersen fra Christoffersen Guld Sølv Ure, og det er nok en oplevelse, han deler med mange andre i branchen.

Aldersopdeling

– Det slog mig lidt ud, vedgår Brian, der blandt andet peger på, at nogle udbydere havde pænt høje månedlige ydelser, og når man som Brian og hans familie har fire guldsmedebutikker, så løber det op i temmelig mange penge.

Da han mødte Klaus Diers fra Microcom skete der imidlertid noget. Klaus kunne ikke alene love en løsning, men også vise den ved at overføre data fra Brians gamle system til Microcoms og demonstrere, hvordan det fungerer i praksis. Denne demonstration med formatering af gammel data var gratis; noget som flere andre udbydere tager sig betalt for.

Blandt mange funktioner, som Brian fremhæver ved Microcoms system, er muligheden for aldersopdeling af varer:

– Hvis ikke systemet havde en aldersopdeling, så ville alle ældre varer figurere i lagerbeholdningen som nye, og så ville vi blive beskattet af dem hvert år.

Microcom kunne tage alle Christoffersens gamle data og overføre til det nye system, inklusiv aldersopdeling. I alt skønner Brian, at der er blevet bevaret hele 99,83 procent af firmaets gamle data.

Vigtig digitalisering

For Brian er det vigtigt at blive digitaliseret. Med fire butikker i Esbjerg, Silkeborg, Odense og Varde er det en stor fordel, at alle medarbejdere lynhurtigt kan se hvilke varer, der er på lager i de andre butikker.

– Hvis vi på sigt skal udvide med endnu flere forretninger er vi nødt til at være ordentligt integrerede, mener Brian.

Han har kørt med Microcoms' EasyPOS system siden marts måned i år, men kan allerede mærke, at han og medarbejderne sparer megen tid. For eksempel griber de stort set ikke knoglen og forstyrrer de andre butikker længere, fordi de har alle oplysninger direkte på skærmen.

– Vores fire computere snakker fuld-

stændig sammen, og hele systemet er rigtig let at betjene af alle; fra vores yngste medarbejder på 18 til den ældste på 64. Det er blevet så let, og det virker bare!

Fremtidspartner

Brian ser Microcom som en rigtig god samarbejdspartner også i fremtiden:

– De er forholdsvis nye i guldsmedeb Branchen og vil derfor gerne udvikle deres system, så det bliver endnu bedre, lyder hans vurdering.

– Microcom er bare til at snakke med, og de lytter til én. Det er også det, der er fedt. Vi ringer ned, så går de på fjernkontrol og ordner tingene selv.

Microcoms priser er meget rimelige ifølge Brian. Den månedlige ydelse er en tredjedel af en af de store udbydere på markedet. Og så kan man selv justere i ydelsen ved for eksempel at vælge supporten fra, hvis man efter nogen tid opdager, at man ikke bruger den.

Udstiller 17-19 august 2018

newnordic

Du kan møde Klaus Diers og få en demonstration af EasyPOS-systemet fra Microcom på New Nordic. microcom.dk