



NAMN: Marcus Dyberg
ÅLDER: 38 år
BEFATTNING: VD
STÅDTIPS: Använd produkter som både skyddar och rengör.

Mer tid åt kunderna

Affärssystemet sköter det administrativa

PLS vet inte bara hur man får golvet skinande blankt eller fönsterrutorna helt fläckfria. De är även duktiga på affärer. Hemligheten? Istället för att tillbringa all tid på kontoret är de ute och träffar sina kunder.

– Vi låter vårt affärssystem Exder ta hand om allt det administrativa, säger Marcus Dyberg, VD PLS.

– Vi valde Exder, eftersom det är ett användarvänligt och kostnadseffektivt system som är lätt att komma igång med. Det gjorde att vi kunde fokusera på att göra affärer, säger Marcus Dyberg.

PLS är totalleverantör inom städ och

hygien. De har produkter för alla områden, allt från engångsartiklar för det lilla företaget till avancerade maskiner för industrin. Deras kunder är alla typer av företag: den lilla korvkiosken, Volvo och hela Göteborgs sjukvård. De säljer även via grossistkedjor och har kunder i Norge, Finland och på Island.

– Vårt golvvårdssystem I-Vax är vår absoluta storsäljare. Det är i dag Nordens ledande vaxsystem.

ÄNDA SEDAN PLS GRUNDADES för 35 år sedan har de insett betydelsen av att möta sin kund och demonstrera produkterna. Arbetsättet lever kvar i dag och har gett dem ovärderliga kunskaper och erfarenheter.

– Vi känner våra kunder och vi vet vad de har för krav på våra produkter, säger

Marcus Dyberg.

För att kunna ägna mer tid åt kunderna har de satsat på elektronisk handel.

– Vi vill att säljarna ska träffa kunderna och ägna mindre tid åt administration, vilket är möjligt med Exder, säger Marcus Dyberg. Det är ute på fältet affärerna görs, inte hemma på kontoret!

PLS HAR ÄVEN ÖPPNAT EN BUTIK på webben. De gör att de alltid är tillgängliga för sina kunder. Med Exder Webshop kan de snabbt och enkelt ändra innehåll, struktur och priser på hemsidan.

Tidigare arbetade PLS i ett annat affärssystem. En viktig kund var kommunen, som hade som krav att samtliga leverantörer skulle koppla upp sig mot en EDI-lösning. I det förra systemet var EDI-lösningen dyr och krånglig, vilket >>



Marcus Dyberg här med PLS ägare Anders Larsson som även sköter företagets produktutveckling.

” Vi har i dag ett helintegrerat affärssystem som sköter order, lager, fakturering och redovisning.

Marcus Dyberg, VD PLS

gjorde att de valde att byta till Exder.

– Med Exder kunde Expert Systems erbjuda en kostnadseffektiv helhetslösning, som vi snabbt kunde komma igång med. Det var viktigt för oss att uppstarten gick fort, eftersom vi ville kunna fokusera på våra affärer. För oss var det också viktigt att systemet var användarvänligt, säger Marcus Dyberg.

Genom åren har PLS byggt på sitt system med fler funktioner.

– Vi har i dag ett helintegrerat affärssystem som sköter order, lager, fakturering och redovisning. Det fungerar perfekt, oavsett om kunderna handlar med oss på gammeldags sätt, via EDI eller via webben. Vi har Exder-modulerna EDI, Webshop och Admin, säger Marcus Dyberg.

PLS upplever att det har fungerat bra att växa med Exder. Expert Systems har

hela tiden varit lyhörda för deras önskemål och idéer.

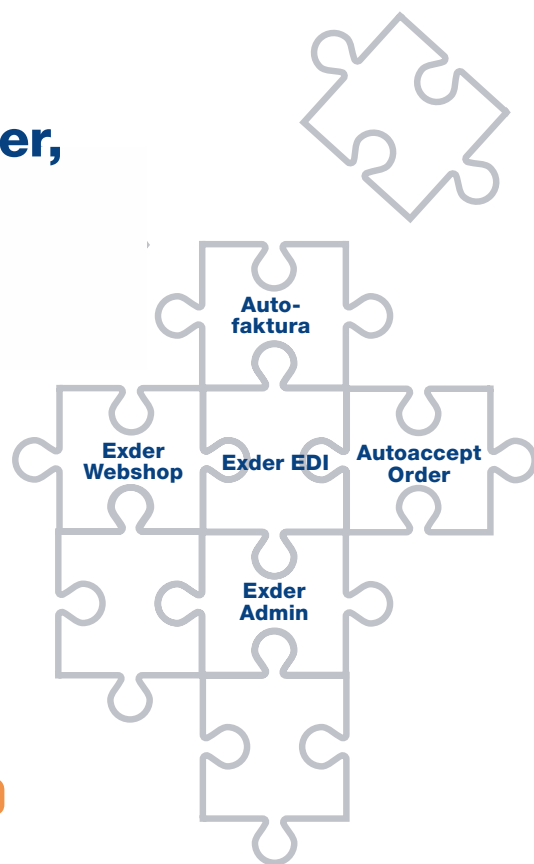
– Just nu har vi de system vi behöver. Men visst är det alltid önskvärt med ännu fler funktioner. Mycket vill alltid ha mer!



FAKTA

PLS

PLS grundades 1973. PLS är totalleverantör inom städ och hygien och har ända sedan starten verkat för enkla och kostnadseffektiva rengöringsmetoder. De har verksamhet i hela Norden och ISO-certifierad kemproduktion i Skövde.



PLS började med Exder EDI och har utnyttjat möjligheten att efterhand utöka med fler moduler. Med till exempel Autofaktura blir alla klarrapporterade utleveranser fakturerade på ett klick!