



ÜBER TEGOS

Die tegos GmbH Dortmund unterstützt seit über 20 Jahren zahlreiche Kunden aus der Abfall- & Entsorgungsbranche und dem Rohstoffhandel mit IT- & Software-Lösungen rund um Microsoft ERP-Systeme NAV und Business Central. Mit den Branchenlösungen enwis) und comotor bietet tegos zwei speziell auf die Bedürfnisse der jeweiligen Branche angepasste Lösungen. Über 350 Kunden aus 25 Ländern vertrauen auf die Expertise von mehr als 80 Mitarbeitern bei tegos.

Durch die langjährige Branchenerfahrung erarbeitet tegos gemeinsam seinen Kunden maßgeschneiderte Lösungen, mit denen die Herausforderungen von morgen – steigende Dokumentationspflichten, schwankende Rohstoffpreise, internationale Marktverflechtungen u.v.m. souverän gemeistert werden können.

PARTNERSCHAFT

Die Partnerschaft startete so zusagen mit der Geburtsstunde der Simova GmbH. Simova ist eine Ausgründung aus der tegos GmbH, die durch zwei Mitarbeiter der tegos und die Geschäftsführer der tegos GmbH angestoßen wurde. 2015 gründeten Christian Haase und Michael Pardulla – beide haben Ihre berufliche Laufbahn bei der tegos GmbH in Dortmund mit einer Ausbildung gestartet – gemeinsam mit Andreas Kullmann, Geschäftsführer der tegos GmbH, die Simova GmbH. Als Mitglied der tegos group ist die Zusammenarbeit in Projekten und der gegenseitige Know-how-Transfer eine wichtige Säule des Erfolgs der beiden Unternehmen.

Die tegos GmbH ist unser Partner für die Produkte:



PROJEKTE

Die meisten Projekte kommen durch die Integration der Simova Add-Ons oder Extensions in die Branchenlösungen enwis) zustande. Enwis) ist eine der marktführenden Branchenlösungen für die Abfall- & Entsorgungswirtschaft und erweitert den NAV oder Business Central Standard um viele notwendige und nützliche Funktionalitäten. Die Simova Erweiterungen bauen den Funktionsumfang der Branchenlösung noch einmal aus und gemeinsam stellen tegos und Simova dem Kunden eine Komplettlösung zur Verfügung, die allen Ansprüchen gerecht wird.

Projektbeispiel: Berlin Recycling GmbH

Berlin Recycling hat sich entschlossen, gemeinsam mit der tegos GmbH das ERP-System NAV in Kombination mit der Branchenlösung enwis) einzuführen, ergänzt wird die Lösung durch die Simova Produkte DMS, EDS und DPS.

» „Die Simova Erweiterungen runden unsere Produktpalette ab und bieten dem Endkunden einen echten Mehrwert.“

Andreas Kullmann, CEO der tegos GmbH

INTERVIEW

mit Andreas Kullmann, CEO tegos GmbH

Wie kam es zur Ausgründung der Simova GmbH aus der tegos GmbH?

Andreas Kullmann: „Die Idee zu einigen der Simova Produkte gab es bereits zu Zeiten bei der tegos. Jedoch haben wir schnell erkannt, dass nicht nur das Kunden-Klientel von tegos von diesen Lösungen profitieren kann, sondern auch alle anderen Branchen. Daher haben Herr Haase, Herr Parrella und ich uns entschieden die Lösungen extern aus der tegos GmbH auszulagern und branchenunabhängig zu arbeiten. Somit konnte der Fokus noch gezielter auf die Entwicklung und den Vertrieb der Add-On-Lösungen gelegt werden. Als Beteiligungsunternehmen der tegos GmbH und Mitglied der tegos Group hat Simova natürlich Zugriff auf das Know-how der tegos GmbH.“

In welchen Aspekten bringen die Produkte der Simova einen Mehrwert für Ihre Kunden?

Andreas Kullmann: „Da alle Lösungen der Simova sowohl mit dem NAV- und dem Business Central-Standard, aber auch mit unseren Branchenlösungen, wie z.B. enwis), kompatibel sind, können die Simova Lösungen den Funktionsumfang noch einmal deutlich erweitern und alltägliche Unternehmensprozesse beschleunigen und effizienter gestalten.

Die Kombination aus NAV oder Business Central und den Simova Lösungen - ob zusätzlich in Kombination mit einer Branchenlösung oder nicht - macht die Arbeit in vielen Bereichen leichter.“

Wie bewerten Sie die Kooperation und die Zusammenarbeit zwischen tegos und Simova?

Andreas Kullmann: „Da einige Mitarbeiter und auch die Geschäftsführung bereits für tegos selbst gearbeitet haben und das Unternehmen daher bestens kennen, funktioniert die Kooperation in der Regel sehr einfach und effizient. Man kennt sich und kennt auch die Stärken des anderen. Der Know-how-Transfer innerhalb der tegos Group wird bei uns großgeschrieben, dieser ist ein wichtiger Bestandteil des gemeinsamen Erfolgs.“

