Dank seiner zentralen Lage ist Te-Mo Service schnell und flexibel für seine Kunden erreichbar

Das Unternehmen der Tarhans ist ein klassisches Familienbusiness und setzt auf starken Zusammenhalt

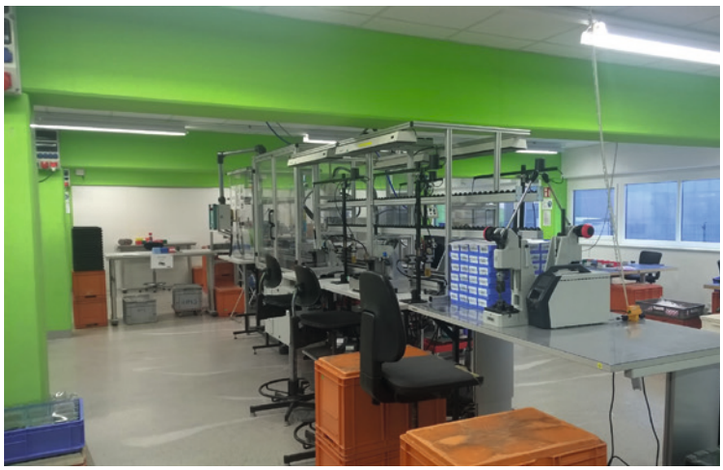
Ein Partner, der mit anpackt

Montage, Qualitätsprüfung, Verpackung, Lagerung, Logistik, Beschaffung – viele Unternehmen können oder wollen diese und weitere Aufgaben nicht aus eigener Kraft stemmen. Doch die Ansprüche an einen externen Partner sind hoch: Kundenorientierte Betreuung, branchenspezifisches Know-how und höchste Qualitätsstandards muss er mitbringen. Genau das bietet die Te-Mo Service GmbH: Sie assembliert, verpackt und kommissioniert für ihre Kunden.

„Damals, im Jahr 1999, hat alles zunächst ganz klein mit der Gründung des Unternehmens angefangen. Irgendwann kam ein Auftrag nach dem anderen. Und heute? Mittlerweile arbeiten 200 Fachkräfte für uns, nächstes Jahr feiern wir unser 20-jähriges Bestehen“, führt Dane Tarhan stolz an. Der Sohn des Unternehmensgründers Hakan Tarhan ist als Kaufmännischer Leiter bei Te-Mo Service tätig. Mittlerweile kann das Unternehmen seinen Kunden eine breite Palette an Services anbieten. „Wir bezeichnen uns selbst gern als die verlängerte Werkbank. Nach und nach ist immer mehr zu unserem Produktportfolio hinzugekommen. Zum einen decken wir den Bereich der Assemblierung und Montage ab. Darunter fallen zum Beispiel bedarfsorientierte Teilmontagen, Endmontagen oder auch elektronische Arbeiten, wie Schweißen oder Löten“, erklärt Dane Tarhan. Auch in der Qualitäts- und Funktionsprüfung ist Te-Mo Service gut aufgestellt und bietet individuelle Qualitätsprüfungen, Belastungstests und technische Funktionalität gemäß den Kundenvorgaben und eigenen Standards. „Im Bereich Verpackung und Auszeichnung können wir für unsere Kunden blistern, schweißen, folieren, labeln, codieren, neutralisieren oder auch Retouren managen.“ Auch in Sachen Lager und Logistik ist Te-Mo Services gut aufgestellt und setzt vor allem auf Agilität und Flexibilität: „Durch unsere Lagerlogistik – ein Palettenlager mit 1.700 Palettenplätzen und dementsprechendem Personal – können wir flexibel reagieren und auch Spitzen gut abfangen. Aufgrund der Regionalität erreichen wir unsere Kunden zudem schnell und ohne Umwege“, erklärt der Kaufmännische Leiter. Der unternehmenseigene Fuhrpark bietet zudem Flexibilität für Routentouren und Sonderfahrten. Wer als Kunde auf der Suche nach Beschaffungs- und Bestandsmanagement ist, wird auch bei Te-Mo Service fündig. „Wir kümmern uns im Auftrag um die Beschaffung von Vor- und Einsatzmaterial und managen beziehungsweise bevorraten dieses. Dazu gehört zum Beispiel die Disposition mit Sicherheitsbeständen für permanente Materialverfügbarkeit, die Bestandsoptimierung, Wareneingangs- und Warenausgangskontrollen, Ausschreibungen oder auch Lieferantenaudits.“

> „Das ganze Unternehmen agiert sehr qualitätsbewusst – ein deutliches Alleinstellungsmerkmal im Vergleich zur Konkurrenz im Ausland.“

Den umfassenden Kundenservice und die individuelle Beratung sind dabei bei allen Leistungen selbstverständlich. „Wir sind sehr qualitätsbewusst. Das unterscheidet



Bei jedem Service- oder Produktionsschritt wird stets auf einen hohen Qualitätsstandard geachtet

Der Plan für die Zukunft: Die Lagerfläche erweitern, um weiteres Wachstum zu generieren

uns stark von ausländischen Konkurrenten“, erklärt Dane Tarhan.

Beratend stark

Das umfassende Leistungsportfolio sowie der Fokus auf höchste Qualität macht das Unternehmen zu einem der führenden Anbieter in der Region. „Wir agieren in einem Umkreis von 60 bis 70 km. Das hält unsere Transportkosten niedrig. So sind wir auch schnell und flexibel für unsere Kunden im Einsatz.“ Mittlerweile hat sich das Unternehmen so stark positioniert, dass die Kunden immer mehr Vertrauen in das Know-how der Te-Mo-Mitarbeiter stecken. „Viele holen uns jetzt schon in der Entwicklungsphase an Board. Sprich: Wir kaufen schon das benötigte Material ein und können bezüglich Fertigungsprozessen und Work-Flow unseren Kunden beratend zur Seite stehen.“ Auch von der Digitalisierung profitiert das Unternehmen und natürlich auch seine Kundschaft: „Unsere Kundenkommunikation ist mittlerweile stark digitalisiert. Das bedeutet zum Beispiel, dass wir mit Clouds arbeiten und so serverunabhängig sind. Auch haben wir seit letztem Jahr ein eigenes ERP-System“, führt Dane Tarhan an. Dabei ist das Unternehmen branchenübergreifend für verschiedenste Kunden tätig. „Je komplexer die Herausforderung, desto intensiver erarbeiten wir passende Lösungen – egal ob regional oder deutschlandweit“, äußert sich der Kaufmännische Leiter optimistisch. Dank seinem umfassenden Service, der hohen Flexibilität sowie der stetigen Leistungsanpassung konnte das Unternehmen zuletzt einen Jahresumsatz von rund 3,5 Millionen EUR verzeichnen. Das Ziel für die Zukunft: eine noch stärkere Positionierung und weiteres Wachstum. „In diesem Jahr haben wir ein weiteres Grundstück reserviert“, erläutert Dane Tarhan. „Wir möchten unsere aktuell 1.000 m² Lager und 1.000 m² Produktion definitiv erweitern, um weiteres Wachstum für das Unternehmen zu ermöglichen. Außerdem werden wir unser Marketing, auch in der Mitarbeitersuche, stark vorantreiben. Eine neue Fertigungshalle steht auch auf der To-do-Liste. Unsere Vision ist es, Te-Mo Service noch besser zu etablieren und stetig zu wachsen.“

> „Durch unsere Lager-Logistik – ein Palettenlager mit 1.700 Palettenplätzen und dementsprechendem Personal – können wir flexibel reagieren.“

Das Unternehmen setzt auf eigens ausgebildete Fachkräfte und sieht seine Mitarbeiter als größtes Kapital

Te-Mo Service GmbH
Dr.-Konrad-Wiegand-Straße 3
63939 Wörth am Main
Deutschland

+49 9372 949436100
+49 9372 94943680100

info@temoservice.de
www.temoservice.de