**P R E S S E I N F O R M A T I O N**

**Seit 25 Jahren Partner des mobilen Mittelstands**

**DeDeNet auch im Jubiläumsjahr auf Wachstumskurs**

**Northeim/Ettlingen, 04. Februar 2021. Seit 25 Jahren unterstützt die DeDeNet GmbH mit ihren mobilen IT-Lösungen mittelständische Unternehmen bei der Prozessoptimierung. Als überregional etablierter Digitalisierungspartner legt DeDeNet großen Wert auf ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung: Deshalb feiert der IT-Dienstleister sein Firmenjubiläum mit besonderen Kundenaktionen.**

**IT-Know-how und Bedarfsorientierung als Entwicklungsmotoren**

Hinter dem Erfolg der DeDeNet GmbH stand von Anfang an eine klare Vision. „Wir wollten nie nur Äpfel anpflanzen, sondern Obstkörbe kreieren“, berichtet Geschäftsführer Gernot Dähne. Gemeinsam mit Lutz Döring gründete er DeDeNet 1996 als Web-Agentur, um mittelständische Betriebe und deren Angebot ins Internet zu bringen. Der aufkommende Online-Handel veranlasste die Unternehmer bald dazu, sich auf die Entwicklung von Bestell- und Shop-Systemen zu spezialisieren. Auch in den folgenden Jahren antizipierten die beiden Gründer zukünftige Kundenbedürfnisse und brachten dank ihrer fundierten IT- und Marktkenntnisse bereits um die Jahrtausendwende die erste digitale, mobile Außendienstlösung auf den Markt. So legten sie den Grundstein für das heutige DeDeSales und für die Entwicklung von DeDeNet als zukunftsorientiertes Software- und Dienstleistungsunternehmen. In den folgenden Jahren ergänzten sie das Portfolio um DeDeFleet und DeDeTR und entsprachen so der Nachfrage mittelständischer Unternehmen nach IT-Tools für die Bereiche Flottenmanagement und Telematik sowie die Analyse und Verwaltung von Telekommunikationskosten.

**Kontinuierliches Wachstum durch langfristige Kundenbeziehungen**

Mit seinen mobilen Software-Lösungen unterstützt das Unternehmen seine Kunden seitdem mit umfassendem Know-how bei der Digitalisierung und Automatisierung ihrer Geschäftsprozesse, insbesondere in den Bereichen Vertrieb, Service und Logistik. So profitieren Kunden von mehr Effizienz und Transparenz sowie von Kosten- und Wettbewerbsvorteilen. Dabei versteht sich DeDeNet als Dienstleistungspartner auf Augenhöhe, der stets die Kunden mit ihren unternehmerischen Bedürfnissen in den Mittelpunkt stellt und besonderen Wert auf detaillierte Bedarfsanalyse, Anpassbarkeit der Lösungen und die umfassende Serviceorientierung legt. Das Ergebnis sind langjährige, partnerschaftliche Kundenbeziehungen, die zu einem klaren Wachstumskurs des Unternehmens beitragen: In den vergangenen zweieinhalb Jahrzehnten konnte DeDeNet jährliche Umsatzsteigerungen von durchschnittlich 20 Prozent realisieren.

**Mitarbeiterengagement als Firmenphilosophie**

Die Grundlage für diese Wachstumsstrategie legt der IT-Dienstleister mit seiner Firmenphilosophie, die Engagement, partnerschaftliches Verhalten und Serviceorientierung in den Mittelpunkt stellt. Diese Werte leben die rund 35 Mitarbeiter innerhalb des Unternehmens genauso wie im Kundenkontakt. So wurde beispielsweise ein internes „FeelGood“-Programm ins Leben gerufen, um einen kontinuierlichen, offenen Dialog mit der Belegschaft zu unterstützen. Auch in der Beziehung mit Kunden und Partnern legen alle Mitarbeiter besonderen Wert auf einen respektvollen, fairen Umgang und eine hohe Kundenzufriedenheit. Um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken, engagiert sich DeDeNet seit einigen Jahren intensiv für die Förderung junger IT-Spezialisten und übernimmt regelmäßig die Ausbildung mehrerer Nachwuchskräfte.

**Ganzheitliches Lösungspaket zur Prozessoptimierung**

Auch für die Zukunft rechnet DeDeNet mit kontinuierlichem Wachstum: Dazu dürfte der Digitalisierungsdruck in der deutschen Wirtschaftslandschaft beitragen, der zwar seit geraumer Zeit besteht, aber nun pandemiebedingt verstärkt wahrgenommen wird. Deshalb hat sich DeDeNet das Ziel gesetzt, sämtliche Anforderungen der Unternehmen an die Prozessautomatisierung mit einem Rundum-Paket zu erfüllen. „Beispielsweise gewährleisten wir mit DeDeSales und DeDeFleet durchgängige mobile Abläufe im Außendienst und in der Logistik – und können unseren Kunden zugleich mit DeDeTR und dem Modul Lifecycle-Management die Verwaltung der dafür benötigten Endgeräte abnehmen“, erklärt Gernot Dähne. „Dies stiftet echten Mehrwert für unsere Kunden, ganz im Sinne unserer ursprünglichen Vision.“

Um mittelständische Unternehmen bei ihren Digitalisierungsprojekten zu unterstützen, plant DeDeNet für das Jubiläumsjahr spezielle Kundenaktionen, beispielsweise einen Jubiläumsrabatt auf DeDeSales.

**Über DeDeNet**

Die DeDeNet GmbH mit Sitz in Northeim und Ettlingen entwickelt umfassende und integrierte mobile Software-Lösungen für nahezu alle Anforderungen der modernen IT. Mittelständischen Unternehmen aus Industrie, Handel und dem Dienstleistungssektor gibt DeDeNet damit individuelle digitale Lösungen zur Optimierung des Geschäftsalltags – insbesondere in den Bereichen Vertrieb, Service und Logistik – an die Hand.

Über das reine Produktangebot agiert DeDeNet als umfassender Dienstleister, der seine Kunden von der Beratung über die Rollout-Phase bis hin zu Support und Wartung begleitet und unterstützt. Mit den individuell auf die Anforderungen des jeweiligen Unternehmens zugeschnittenen mobilen IT-Lösungen sowie einer optimalen Prozessintegration erhält jeder Kunde ein passgenaues und persönliches Rundum-Paket. Weitere Informationen: [www.dedenet.de](http://www.dedenet.de)

**Pressekontakt**saalto Agentur und Redaktion GmbH  
Sandra Prömel

Bienleinstorstraße 12

76227 Karlsruhe  
Telefon: 0721 / 160 88-70  
E-Mail: [sandra@saalto.de](mailto:sandra@saalto.de)

[www.saalto.de](http://www.saalto.de)