

Werden sie „digitalaktiv“

Als Thema Nummer 1 in der Büroorganisation bringt die Digitalisierung viele Herausforderungen mit sich. Doch bieten die neuen Technologien zur Prozessautomatisierung auch Chancen. Um Letztere vollständig zu nutzen, gilt es, die technischen Mittel den individuellen Anforderungen anzupassen – nicht zuletzt auch hinsichtlich der Finanzierung.

■ Mitte der 80er Jahre startete die GFG Informationstechnik GmbH als Partner im Büro für Vertrieb und Service für Kopiersysteme in der Region Südostoberbayern, und im Jahr 1991 wurde die Seibt Vertriebs GmbH gegründet. Beide Unternehmen versorgten im Großraum Rosenheim, Miesbach, Altötting, Mühldorf, Rottal-Inn, Traunstein bis hinein nach München eine zunehmende Anzahl von Kunden mit Hardware im Kopier- und Faxbereich. Bereits im Jahr 1999 erkannten sie in dem innovativen Seitenpreiskonzept „Pay-per-Page“ einen wesentlichen Zukunftstrend und konzentrierten sich auf die Optimierung der bei ihren Kunden eingesetzten Systeme. Zu diesem Zeitpunkt existierte bei Mercator-Leasing der Seitenpreisvertrag, der für die meisten Leasinganbieter damals noch als nicht realisierbar galt. Individuelle Abrechnungsvarianten wie etwa Seitenpreis, tonerbasierend oder im Großformat untermauern die Flexibilität in der Vertragsgestaltung.

Die Auswahl des Finanzierungspartners fiel 2003 aus zwei Gründen auf Mercator-Leasing. „Wir standen unter

enormem Druck, da wir im Oktober von unserem bisherigen Refinanzierer die Nachricht erhalten hatten, dass er zum Jahresende das Geschäft einstellen würde“, berichtet Norbert Seibt, Vorstand der GFG Seibt AG – das Unternehmen wurde am 1. Januar 2007 gegründet und übernahm den operativen Geschäftsbetrieb der beiden Gesellschaften und deren Personal, heute mit circa 25 Mitarbeitern. „Es hat damals schon sehr für Mercator-Leasing gesprochen, dass es dem Unternehmen gelang, innerhalb von nur sechs Wochen sämtliche Verträge umzustellen.“

Man habe grundsätzlich nach einem Finanzierungspartner gesucht, der es ermögliche, Drucker, Kopierer, Scanner, Plotter und Ähnliches sowie die dazugehörigen Softwareanteile oder -programme in einer einzigen Mietrate unterzubringen, um den Kunden statt Einzelpositionen einen Gesamtpreis für ein ganzheitliches Angebot zu nennen. „Mit dem All-In-Mietvertrag von Mercator-Leasing haben wir für unser Portfolio die passende Mietlösung erhalten, die uns erlaubt, alle mit der Nutzung

des Objekts verbundenen Kosten in eine Rate zu integrieren“, führt Seibt fort.

Darüber hinaus sei es die besondere Flexibilität von Mercator-Leasing im Vergleich zu anderen Leasinggesellschaften, die es der GFG Seibt AG angetan habe: „Wir konnten von Anfang an eigene Vertragsformulare nutzen, sodass der Kunde es im Look & Feel mit einem Partner zu tun hat, den er persönlich kennt, obwohl Mercator-Leasing im Hintergrund die ganze Abwicklung leistet“, schildert Seibt. „So hatten wir das Problem nicht, das wir von anderen Refinanzierern kennen, dass wir als GFG Seibt AG die Angebote schreiben und wenn es um den Vertrag geht, liegt auf einmal ein Formular des Leasinganbieters beim Kunden auf dem Tisch. Mit der individualisierten ‚Same-Name-Vertragslösung‘ von Mercator-Leasing konnten wir unsere Corporate Identity auch auf das Vertragswesen ausweiten und uns damit auch ein absolutes Alleinstellungsmerkmal verschaffen.“

PROZESSE IM VORDERGRUND

„Wir haben Mercator-Leasing gesagt, welche Formulare wir benötigen und wie wir sie gestalten wollen. Mercator-Leasing hat hierfür die inhaltlichen Vorgaben gemacht, unser Dokumentenmanagement-System (DMS) hat diese Formulare dann inhaltlich befüllt und an den Kunden gesendet“, beschreibt Seibt. „Die DMS-Software hat quasi aus dem Angebot einen Vertrag erstellt – ebenfalls eine Einzigartigkeit von Mercator-Leasing. Ich habe inzwischen erfahren, dass dies jetzt auch von anderen Leasinggesellschaften angeboten wird, aber das kommt einfach 15 Jahre zu spät.“

Die ausgewiesene Expertise im Bereich Dokumentenmanagement und Archiv erhielt 2016 Unterstützung durch die Einführung des Archive Cube „Digitale Rechnung“. Diese Anwendung beinhaltet alles, was für die Verwaltung von digitalen Eingangs- und Ausgangsrechnungen notwendig ist. Das Komplettsystem umfasst darüber hinaus auch das entsprechende Workflow-Management-

System (WMS), das die Arbeitsabläufe lenkt, sowie spezielle Softwarepakete für Scannen und Drucken.

Denn die Digitalisierung stellt heute vielmehr an Prozesse denn an Software oder Hardware hohe Anforderungen, weshalb es gilt, IT-Prozessmanagement-Themen zu berücksichtigen – beispielsweise, wenn es um digitale Eingangsrechnungen geht. Doch auch wenn mit Rechnungen auf Papier gearbeitet wird, erweist sich eine ganzheitliche Betrachtung von Hardware- und Softwarekomponenten sowie Dienstleistungsprozessen, das heißt Beratung, Programmierung und Implementierung, als zwangsläufig. „In unserem Beratungsansatz geht man daher als Dokumentenmanager nur noch vom Prozess aus und erhebt die konkrete Fragestellung, was genau getan werden soll“, erörtert Seibt. Ein Dokumentenmanager analysiert und optimiert IT-Prozesse im Büro und erfasst die gesamte Umgebung des Dokuments. Er wählt die richtige Hardware als Grundlage aus und berät bei der Beschaffung der passenden Softwarelösung oder stimmt die Hardware auf die bereits bestehende Software ab.“ Dabei werden Kosten-, Prozess- und Vertragsanalysen durchgeführt, um den Weg zur optimalen Lösung inklusive der Bereiche gesetzeskonforme Archivierung, Dokumentenmanagement, Datenschutz, Consulting und Prozessanalyse herbeizuführen – von der Software und Hardware über Lizenzen bis hin zur Implementierung, das heißt Lieferung und Service. „Es wird also in konkreten Prozessen analysiert, kalkuliert, geliefert und exakt so monatlich berechnet und das über den entsprechenden ‚All-In-Mietvertrag‘ von Mercator-Leasing.“

„Grundgedanke unseres ‚All-In-Mietkonzepts‘ ist die Total-Cost-of-Ownership-Betrachtung. Planbare und transparente Raten enthalten sowohl den Ratenanteil für die Nutzungsüberlassung als auch den kompletten Service, den Support, die Installation, Schulungen sowie bei Bedarf auch das Verbrauchsmaterial. Vertragsflexibilität bei Austausch oder Erweiterung ist für uns selbstverständlich“, erläutert Rolf Hahn, Vorsitzender der Geschäftsführung der ▶

„Mercator-Leasing ermöglicht mit dem Partner Portal eine digitale Vertragsübermittlung, was ein großer Schritt hinsichtlich der Digitalisierung ist und uns die Zusammenarbeit sehr erleichtert.“

NORBERT SEIBT, Vorstand der GFG Seibt AG



► MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG. „Unternehmen können dadurch eine längere Kundenbeziehung und eine höhere Wertschöpfung am Endkunden erzielen.“

In vielen Unternehmen erweist sich die Digitalisierung als eine schwierige Angelegenheit. Obwohl es bereits seit Jahren gesetzliche Grundsätze zur digitalen Betriebsführung, wie GDPdU oder GoBD gibt, die einen zur Digitalisierung oder gesetzeskonformen Archivierung hätten zwingen müssen, wurde dies in vielen Betrieben noch nicht umgesetzt – auch wenn hierzu mittlerweile staatliche Unterstützung vorhanden ist. Das Problem liegt meist darin, dass Unternehmen gar nicht genau wissen, welche Prozesse automatisiert werden müssen.

ERFOLGSSCHLÜSSEL AUTOMATISIERUNG

„Die Digitalisierung finanziert sich mit der Automatisierung, da man in der Lage ist, sich intensiver um seine Kunden zu kümmern, Prozesse schneller abzuwickeln, ressourcenaufwendige Routineabläufe zu vereinfachen und dadurch zügiger an sein Geld kommt. Doch Automatisierung ist offensichtlich nur im Produktionsprozess angekommen. In der Industrie ist man schon bei 4.0, im Vertrieb aber leider erst bei 2.0 und in der Verwaltung bei 1.0 – das gilt auch für Großkonzerne. Die Digitalisierung ist keine momentane Betrachtung oder Entscheidung, sondern ein Wachstumsprozess, der sich stetig an neue Anforderungen anpassen muss“, meint Seibt. „Wir wollen unseren Kunden dabei helfen und für sie ein zuverlässiger, seriöser Dienstleister sein, der sie hinsichtlich zukünftiger Veränderungen im Büro berät und begleitet. Wir wollen Unternehmen mit guten und praxisgerechten Lösungen dabei unterstützen, sicher in der digitalen Zukunft zu landen“, ergänzt Franz Popp, Vorstandsvorsitzender der GFG Seibt AG. „Dafür haben wir mit Mercator-Leasing selbst einen seriösen Finanzierungspartner, mit dem man vor allem immer reden kann, was in der heutigen Zeit keine Selbstverständlichkeit ist.“

Neben Produkten und Dienstleistungen werden Finanzlösungen im B2B-Geschäft der Hersteller und des Handels zu einem immer wichtigeren Bestandteil der Absatzpolitik. Nicht zuletzt entscheidet das Gesamtangebot einschließlich der Finanzierung über Erfolg, Wettbewerbsvorsprung und Kundenbindung. Eine schnelle, sichere und unkomplizierte Abwicklung der B2B-Geschäfte ermöglicht das „MLF Partner Portal“, die Onlinelösung von Mercator-Leasing. Dieses Onlinetool stellt dem Fachhändler alle wichtigen Funktionen für einen erfolgreichen Geschäftsabschluss zur selbstständigen Abwicklung zur Verfügung. Dazu zählen Adressprüfung, schnelle Bonitätsanfragen, Erstellen von Vertragsdokumenten und Vertragsalternativen, Portfolioübersicht, Reporting sowie ein umfassendes Rechtemanagement. „Mercator-Leasing ermöglicht mit dem Partner Portal eine digitale Vertragsübermittlung, was ein großer Schritt hinsichtlich der Digitalisierung ist und uns die Zusammenarbeit sehr erleichtert“, sagt Seibt.

Generell sei die Schnelligkeit bei Mercator-Leasing hervorzuheben, da auch Restwertanfragen in kürzester Zeit beantwortet werden. Was Seibt besonders an der Zusammenarbeit mit Mercator-Leasing schätzt, ist die Tatsache, dass er immer jemanden anrufen kann, wenn gar nichts mehr geht. „Das bezieht sich ganz besonders auf die rechtliche Expertise von Rolf Hahn, denn er hat uns zum richtigen Zeitpunkt so beraten, dass wir uns auf neue Prozesse einstellen konnten, was die rechtliche Vertragsgestaltung angeht“, erklärt er. „Aber auch allgemeine Anfragen sowie Problemstellungen werden umgehend beantwortet und Unterstützung bei der Umsetzung wird prompt geleistet – wir können direkt die Person ansprechen, die dann auch die notwendigen Entscheidungen treffen kann. Es gibt für alle anfallenden Themen einen entsprechenden Mitarbeiter seitens Mercator-Leasing, den man persönlich kontaktieren kann. Es ist eben nicht wie bei anderen Finanzdienstleistern, bei denen man an eine Hotline verwiesen wird, sondern der direkte Kontakt und die dadurch gewachsene Partnerschaft machen es aus.“ ■



„Vertragsflexibilität bei Austausch oder Erweiterung ist für uns selbstverständlich. Unternehmen können dadurch eine längere Kundenbeziehung und eine höhere Wertschöpfung am Endkunden erzielen.“

ROLF HAHN, Vorsitzender der Geschäftsführung der MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG