



Den digitalen Wandel professionell begleiten

Die Digitalisierung stellt Unternehmen nicht nur technologisch und prozessual vor große Herausforderungen. Auch die Frage nach der optimalen Finanzierung ist im Rahmen dieser Entwicklung entscheidend. Die Flowpex GmbH & Co. KG setzt dabei auf die MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG, die für jeden Bedarf individuelle und flexible Lösungen entwickelt.

Die Erfolgsgeschichte der Flowpex GmbH & Co. KG nahm bereits 1946 in Düsseldorf ihren Anfang. Gegründet aus dem Zusammenschluss der Dokumentensystemhäuser Post & Büro Vertriebs GmbH in Bochum, Moning GmbH in Köln, Rudolf Stosch Büromaschinen GmbH in Düsseldorf sowie Bürotechnik Schweinsberg GmbH & Co. KG in Dortmund ist Flowpex heute eine der bedeutendsten Unternehmensberatungen im Bereich der technischen Büroinfrastruktur und hat ihren Schwerpunkt in der digitalen Transformation.

Als sich Denis Beca, Geschäftsführer der Flowpex GmbH & Co. KG, mit der Übernahme der Rudolf Stosch Büromaschinen GmbH in 2015, selbstständig gemacht hat, wurden besonders zwei Themen in seinem Business-Plan vermerkt: Wachstum und Wandel. Wachstum wurde durch den Zukauf weiterer Unterneh-

men generiert und so engagiert sich das Unternehmen mittlerweile mit 27 Mitarbeitern an den Standorten in Köln und Dortmund sowie mit einem deutschlandweiten Netzwerk an Service-Kooperationspartnern. Den Wandel beziehungsweise die digitale Transformation zu begleiten heißt für Beca, den Arbeitsalltag seiner Kunden mit maßgeschneiderten Hard- und Softwarekonzepten in der IT zu erleichtern.

MODELLIERUNG DER PROZESSE

Die digitale Transformation ist ein großer Trend und fordert Unternehmen aller Branchen zu einer Modellierung ihrer Geschäftsprozesse, also die Gesamtheit aufeinander einwirkender Vorgänge innerhalb eines Systems. Der Weg dahin und die Aufgabenstellungen sind jedoch extrem missverständlich. Es gibt Unternehmen, die sich das bereits zur

Aufgabe machen und dafür auch entsprechende Ressourcen zur Verfügung stellen. Bei kleineren Unternehmen mangelt es jedoch oft genau an diesen und es stellt zudem eine finanzielle Hürde dar. Das Problem liegt aber meist auch darin, dass Unternehmen gar nicht genau wissen, was zu tun ist. Digitalisierung heißt nicht die Erfüllung von Gesetzen oder die Anschaffung von Soft- oder Hardware, sondern dass man die Prozesse im Unternehmen automatisiert oder vielmehr, dass man interne Prozesse und externe Abläufe mit allen Beteiligten harmonisiert.

Kopiersysteme und IT greifen immer stärker ineinander, was die Möglichkeit bietet, Prozesse ganz einfach zu digitalisieren und somit effektiver zu gestalten. Die Analyse und Optimierung der Geschäftsprozesse macht sich Flowpex – die Prozess Experten – mit einem eigenen Consulting Team seit 2015 zur

„Die hohe Flexibilität in der Vertragsgestaltung ist ein starkes Alleinstellungsmerkmal von uns. Gemeinsam mit unseren Partnern versuchen wir, individuelle Kundenwünsche so weit wie möglich zu erfüllen.“

SASCHA HRNJAK, Gebietsleiter Nordrhein-Westfalen/Rheinland-Pfalz, MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG



Kernaufgabe, um bei Unternehmen einen durchgängigen Workflow zu implementieren. Manuelle Aufwände, unnötige Zwischenschritte und Doppelarbeit in der Bearbeitung sowie jobfremde Tätigkeiten sollen dabei insofern durch eine durchgängige Automatisierung eliminiert werden, dass sich alle Mitarbeiter auf ihre Kernkompetenzen fokussieren können. Wie hoch diese manuellen Aufwände, die sich mittlerweile aber schon als Routineprozesse etabliert haben, tatsächlich sind, ist den meisten Kunden gar nicht so bewusst, bis sich diese durch gemessene Zahlen belegen lassen. Bei einer Analyse der einzelnen Arbeitsschritte wird nicht nur hinterfragt, warum diese unternommen werden, sondern vor allem auch, ob sie fachlich notwendig sind. „Weil wir es schon immer so gemacht haben“ oder „weil es eine Arbeitsanweisung ist“ belegt, dass sich Prozesse eingeschlichen haben, die meist redundant sind, aber trotzdem durchgeführt werden. Eine neutrale Betrachtung von außen ist daher sinnvoll, da man im Arbeitsalltag meist keine Zeit findet, sich interne Prozesse vor Augen zu halten, wenn diese überhaupt durchgängig skizziert vorliegen.

Verbesserungsvorschläge im Sinne von Prozessoptimierungen werden der Geschäftsleitung nach Abschluss der Analyse präsentiert. Diese stellen im Wesentlichen Veränderungen dar, die mit einem professionellen Change-Management-Prozess einhergehen. Eine solche Umstellung auf neue Umstände und Arbeitsverhältnisse ist für viele Unternehmen und deren Mitarbeiter herausfordernd und braucht vor allem eins: genaue Ziele und gute Kommunikation, um einen Veränderungswillen zu erzeugen. Was immer es auch ist, das

Veränderung hervorruft – der Fokus ist essenziell. Nur wer es schafft, Change-Management-Prozesse mit Feingefühl, Transparenz, Weitsicht und einem realistischen Zeitrahmen anzugehen, wird am Ende Erfolg haben.

Prozessoptimierung ist nicht gleichbedeutend mit Personalreduktion. Das ist womöglich die Angst der Mitarbeiter, die dann entsteht, wenn man das eigene Aufgabengebiet unter die Lupe nimmt. Die Optimierung der Prozesse soll jedoch in erster Linie dazu führen, dass mehr Zeit für die fachbezogenen beziehungsweise -relevanten Tätigkeiten entsteht, was sich durchaus auch auf die Motivation der Mitarbeiter auswirkt. Weiterer Personalaufbau ist nach manchen Analysen oft gar nicht mehr notwendig, denn dieser resultiert nicht selten aus nicht betrachteten Prozessen, langjährigen Routinen – die eben nicht die Kernaufgaben darstellen – und kaum vorhandener Optimierung beziehungsweise Automatisierung der Workflows. Ein nicht unerheblicher, positiver Nebeneffekt ist das Thema Liquidität, die sich nach Abschluss der Analyse faktisch beziffern lässt.

Da sich sowohl die Arbeitswelt als auch das Arbeitsumfeld in einem starken Wandel befinden, stellt sich Flowpex dementsprechend auf, um seine Kunden optimal auf die digitale Transformation vorzubereiten. Dazu lebt Flowpex das Thema Digitalisierung und Prozessautomatisierung vor. Aufgrund der Entwicklung im Büromaschinenmarkt wird in Zukunft, sowohl beim Produktportfolio als auch bei der Anzahl der auf dem Markt tätigen Bürofachhändler, eine Konsolidierung stattfinden. Es zeigt sich ja jetzt schon, dass verschiedene Bürotechnikhersteller die Produkte untereinander durch ein anderes Label

austauschen. Gleiches ist auch schon gelebte Praxis in der Automobilindustrie.

„Der Markt wünscht einfache Lösungen in einem Gesamtpaket, daher müssen Fachhändler jetzt die Weichen stellen, um wettbewerbsfähig am Markt existieren zu können. Das gelingt durch begleitende Services und vor allem die Expertise in der Prozessberatung bei der digitalen Transformation, aber nicht mehr nur durch das reine Produktgeschäft“, so Beca.

BREITES LEISTUNGSSPEKTRUM

Zur Finanzierung dieser Lösungen hat Flowpex bereits mit mehreren Partnern zusammengearbeitet. Der Wechsel zu Mercator-Leasing begründet sich durch das breite Leistungsspektrum und die einzigartige Flexibilität bei der Vertragsgestaltung. Vor allem aber ist die menschliche Komponente bei der persönlichen Betreuung ausschlaggebend gewesen. „Mercator-Leasing wirkt wie ein Familienunternehmen, denn man hat sehr nahen Kontakt zu allen Ansprechpartnern und bekommt immer zügig Antwort auf Anfragen jeder Art“, führt Beca fort. Flowpex setzt überwiegend den Managed-Office-Solutions-Vertrag ein. Dieser ist keine reine Investitionsfinanzierungslösung, sondern integriert auch alle Dienstleistungen, die vor und während der Nutzung des Office-Equipments erbracht werden, wie zum Beispiel Roll-out, Consulting, Schulungen, Programmanpassungen etc. Damit bekommen Kunden die Möglichkeit, eine passende Finanzierung in Form von Office-Miete und die damit verbundenen Dienstleistungen aus einer Hand zu erhalten. Die Mietlösung basiert auf dem Baukastenprinzip. ▶



„Generell ist die Vertragsabwicklung bei Mercator-Leasing sehr unkompliziert, da man nur wenige Unterlagen einreichen muss, was in dieser Branche nicht immer so ist. Was natürlich ausschlaggebend ist, weil es sich auf unsere Liquidität auswirkt, ist die schnelle Auszahlung der eingereichten Rechnungen und der Service-Gutschriften, die zudem sehr übersichtlich dargestellt werden. Dies stellt bei unserem internen Abgleich eine Vereinfachung dar, da wir ja der Hauptansprechpartner des Kunden sind.“

DENIS BECA, Geschäftsführer der Flowpex GmbH und Co. KG

► Je nach Bedarf können Hardware und Software, Telekommunikation, Archivierungslösungen, MFP- und Drucksysteme, Medien- und Präsentationstechnik oder sonstige Produkte in die Finanzierung eingebaut werden. Da jedes Produkt unterschiedliche Service- und Supportleistungen benötigt, wurden produktspezifische Service-Level-Agreements entwickelt, die den Managed-Office-Solutions-Vertrag ergänzen. Ein Kunde kann mit allen Produkten, sofort oder über Erweiterungen in Teilschritten in der Zukunft, ausgestattet werden. Dieser Vertrag bietet die Möglichkeit, alle Kosten, die mit der Nutzung des Objekts verbunden sind, in eine Rate zu integrieren.

„Man passt sich bei der Vertragsgestaltung unseren Bedürfnissen und denen unserer Kunden an“, sagt Denis Beca. „Das ist nicht bei jedem Finanzierungsunternehmen so einfach und wir schätzen das sehr, da es auch uns viel Flexibilität bietet. Generell ist die Vertragsabwicklung bei Mercator-Leasing sehr unkompliziert, da man nur wenige Unterlagen einreichen muss, was in dieser Branche nicht immer so ist. Was natürlich ausschlaggebend ist, weil es sich auf unsere Liquidität auswirkt, ist die schnelle Auszahlung der eingereichten Rechnungen und der Service-Gutschriften, die zudem sehr übersichtlich dargestellt werden. Dies führt bei unserem internen Abgleich zu einer Vereinfachung, denn wir sind ja der Hauptansprechpartner des Kunden.“

Den Aspekt des Hauptansprechpartners greift Mercator-Leasing beim branchenspezifischen All-In-Mietvertrag auf, denn im Rahmen der Same-Name-Lösung stellt Mercator-Leasing seinen Partnern individualisierte Mietverträge mit ihrem Corporate Design zur Verfügung, bei denen sie bei Vertragsverhandlungen und beim Vertragsabschluss als Vermieter auftreten. Mercator-Leasing bleibt dabei als Finanzierungspartner im Hintergrund, weil es die Akzeptanz erhöht, wenn der gesamte Vertrag durchgängig die Handschrift des Fachhandelspartners trägt. Das bietet den Partnern ein einzigartiges Alleinstellungsmerkmal.

Den Aspekt des Hauptansprechpartners greift Mercator-Leasing beim branchenspezifischen All-In-Mietvertrag auf, denn im Rahmen der Same-Name-Lösung stellt Mercator-Leasing seinen Partnern individualisierte Mietverträge mit ihrem Corporate Design zur Verfügung, bei denen sie bei Vertragsverhandlungen und beim Vertragsabschluss als Vermieter auftreten. Mercator-Leasing bleibt dabei als Finanzierungspartner im Hintergrund, weil es die Akzeptanz erhöht, wenn der gesamte Vertrag durchgängig die Handschrift des Fachhandelspartners trägt. Das bietet den Partnern ein einzigartiges Alleinstellungsmerkmal.

info

Ineffizienz: Büroangestellte verlieren 20 Arbeitstage pro Jahr durch langsame Technik

Das papierlose Büro ist seit Jahren ein fester Begriff, aber die Umsetzung ist für viele Unternehmen schwierig, denn in vielen Berufsgruppen ist das haptische Erlebnis des Papiers eine von Grund auf erlernte Notwendigkeit bzw. ein wichtiges Gefühl. Im Idealfall unterstützt die technische Ausstattung im Büro den Angestellten darin, seine Aufgaben schneller und effizienter abzuwickeln. Die Realität sieht jedoch oft anders aus: Deutsche Büroarbeiter verlieren jedes Jahr rund 20 Arbeitstage dadurch, dass sie sich mit fehlerhafter, langsamer oder komplizierter Technik auseinandersetzen müssen. Dies ergab eine Studie aus 2016 von Sharp Business Systems in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut Censuswide. Alleine das belegt, dass der technologische Wandel Sinn macht.

REIBUNGSLOSE ABWICKLUNG

Eine Abwicklung der B2B-Geschäfte sowie eine vollumfängliche Kunden- und Vertragsverwaltung ermöglicht Mercator-Leasing durch eine schnelle und intuitive Bedienung im Partner Portal. „Dieses Onlineportal stellt eine erhebliche Vereinfachung für uns dar, denn es beinhaltet ein umfassendes Rechnungmanagement und integriert alle wichtigen Funktionen für einen erfolgreichen Geschäftsabschluss“, so Beca. Auch bei Mercator-Leasing selbst ist das Thema Prozessvereinfachung und Prozessautomatisierung auf der digitalen Agenda, denn dieses Portal wird kontinuierlich weiterentwickelt, um eine noch reibungslosere und einfachere Abwicklung zu erlauben. ■