



GFG SEIBT VERBINDET EINE LANGJÄHRIGE ZUSAMMENARBEIT MIT MERCATOR-LEASING

„DIE DIGITALISIERUNG FINANZIERT SICH SELBST“

Die GFG Seibt AG gehört zu den führenden Fachhandelshäusern rund um Bürotechnik und digitale Dokumentenprozesse in Oberbayern. In punkto Finanzierung verbindet die Bayern eine langjährige Zusammenarbeit mit der MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG: Man schätzt insbesondere die hohe Flexibilität, den persönlichen Draht und die kurzen Reaktionszeiten des in Schweinfurt ansässigen Finanzdienstleisters. Zudem war Mercator-Leasing der erste Finanzierungsdienstleister, der mit seinem All-In-Mietvertrag eine Komplettlösung selbst für komplexe Anforderungen angeboten hat.



⇒ Norbert Seibt: „Besonders schätze ich an der Zusammenarbeit mit Mercator-Leasing, dass ich immer jemanden anrufen kann, wenn gar nichts mehr geht.“

GFG SEIBT/MERCATOR-LEASING Die Digitalisierung ist Thema Nummer 1 in der Büroorganisation und bringt viele neue Herausforderung mit sich. Moderne Finanzierungslösungen müssen mit diesen wachsenden Anforderungen Schritt halten. Gefragt sind Verträge, die nicht nur Hardware finanzieren, sondern dem Trend zu Komplettlösungen – von der Hardware über die Software bis hin zu Dienstleistungen – Rechnung tragen.

Mercator-Leasing bietet schon seit knapp 20 Jahren, als das Seitenpreiskonzept „Pay-Per-Page neu im Markt aufkam, einen darauf maßgeschneiderten Seitenpreisvertrag – viel früher als andere Leasinganbieter. Der Vertrag ermöglicht individuelle Abrechnungsvarianten wie z.B. Seitenpreis, Toner basierend oder Großformat und damit ein hohes Maß an Flexibilität.

EIN ENDPREIS STATT VIELER EINZELPOSITIONEN

Fast genauso lange währt die Zusammenarbeit zwischen Mercator-Leasing und dem bayrischen Bürotechnik- und IT-Spezialisten GFG Seibt (Details siehe Infokasten). Es war 2003, als sich das Fachhandelshaus für Mercator-Leasing als neuen Finanzierungspartner entschieden hatte. „Wir standen damals unter enor-

mem Druck, da wir im Oktober ein Schreiben unseres bisherigen Refinanzierers erhalten haben, dass dieser zum Jahresende sein Geschäft einstellt“, erinnert sich Norbert Seibt, Vorstand der GFG Seibt AG. „Es hat damals schon sehr für Mercator-Leasing gesprochen, dass man es in Schweinfurt geschafft hat, unsere kompletten Verträge in nur sechs Wochen umzustellen.“

Zudem war man von der Flexibilität in der Vertragsgestaltung sehr angetan. Man wollte Drucker, Kopierer, Scanner, Plotter und Software-Lösungen in einer Mietrate unterbringen, um den Kunden einen Endpreis für die gesamte Bürotechnik zu benennen – anstelle vieler Einzelpositionen. Seibt: „Mit dem All-In-Mietvertrag von Mercator-Leasing haben wir genau die richtige Mietlösung erhalten, bei der wir alle Kosten in eine Rate integrieren können.“

Überzeugt hatte den bayrischen Partner auch, dass man eigene Vertragsformulare nutzen konnte und der Kunde es im Look & Feel mit nur einem Partner zu tun hat, den er persönlich kennt. Mercator-Leasing bleibt im Hintergrund und kümmert sich um eine reibungslose Abwicklung. „So haben wir mit der individualisierten ‚Same-Name-Vertragslösung‘ von Mercator-Leasing unsere Corporate Identity auch auf das Vertragswesen ausgeweitet“, erklärt Seibt. „Das war für uns ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal.“

Auch bei der Formulargestaltung ist man in Schweinfurt auf die Wünsche der GFG Seibt AG eingegangen: Mercator-Leasing hat die inhaltlichen Vorgaben gemacht, die DMS-Software des Partners hat die Formulare inhaltlich befüllt und an die Kunden gesendet. Norbert Seibt: „Das hat uns doppelten Zeitaufwand erspart, denn die DMS-Software hat quasi aus dem Angebot einen Vertrag erstellt. Das war damals einzigartig im Markt.“

Ab 2016 setzte man bei GFG Seibt auf den Archive Cube als Archivierungslösung. In dem Cube ist alles vereinigt, was zum Start in die Welt der digitalen Rechnung notwendig ist. Das Komplettsystem umfasst darüber hinaus ein Workflow-Management-System (WMS) sowie spezielle Softwarepakete fürs Scannen und Drucken.

WERDEN SIE DIGITALAKTIV: DER PROZESS STEHT IM MITTELPUNKT

Die Digitalisierung stellt nicht nur höhere Anforderungen an Software- und Hardware-Produkte, sondern auch an Prozesse. Das gilt für die Verarbeitung digitaler Eingangsrechnungen ebenso wie bei Rechnun-



↳ Rolf Hahn:
„Vertragsflexibilität bei Austausch oder Erweiterung ist für uns selbstverständlich. Fachhändler können dadurch eine längere Kundenbeziehung und höhere Wertschöpfung erzielen.“

gen in Papierform. Betrachtet man diese Prozesse nur Softwareseitig, hat man häufig das Problem, dass Barcodes benötigt werden, um zum Beispiel Lieferscheine einscannen zu können. Die Barcodes können aus der Auftragsabwicklungs-Software aber weder erstellt noch von dieser ausgelesen werden. Es braucht eine



⇒ In punkto Finanzierung vertraut man bei GFG Seibt seit vielen Jahren auf die Expertise und flexible Vertragsgestaltung bei Mercator-Leasing.
(©Fotolia/Mark Huls)



Middleware, zudem eine gesetzeskonforme Archivierungslösung. „Bei unserem Beratungsansatz geht der Dokumenten Manager nur noch vom Prozess aus“, erläutert Seibt. Er analysiert und optimiert den gesamten Dokumentenprozess in Unternehmen, wählt die richtige Hardware und Software aus und stellt die optimale Lösung für den Kunden zusammen. Diese deckt alle Anforderungen ab – von der gesetzeskonformen Archivierung über den Datenschutz bis hin zur Lizenzverwaltung. Dazu passend, bietet ihm der All-In-Mietvertrag von Mercator-Leasing eine maßgeschneiderte Lösung für die Finanzierung der Komplettlösung auf Basis einer transparenten monatlichen Rate.

„Grundgedanke unseres All-In-Mietkonzeptes ist die TCO-Betrachtung (Total Cost of Ownership)“, sagt Rolf Hahn, Vorsitzender der Geschäftsführung der MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG. Transparente Raten decken sowohl die Nutzungsüberlassung als auch den kompletten Service, Support, die Installation, Schulungen sowie bei Bedarf auch das Verbrauchsmaterial ab. Hahn weiter: „Vertragsflexibilität bei Austausch oder Erweiterung ist für uns selbstverständlich. Aus unternehmerischer Sicht können Fachhändler dadurch eine längere Kundenbeziehung und höhere Wertschöpfung erzielen.“

HILFREICHES ONLINE-TOOL

Digitalisierung ist zwar in aller Munde, es gibt aber Riesenunterschiede in der Umsetzung. „Die Digitalisierung

finanziert sich mit der höheren Automatisierung selbst, da man sich mehr um seine Kunden kümmern, ressourcenaufwendige Routineprozesse reduzieren kann und dadurch schneller an sein Geld kommt“, ist Seibt überzeugt. „In der Industrie reden wir schon von 4.0, beim Vertrieb sind wir aber noch in der Version 2.0 und in der Verwaltung gar erst bei 1.0 – das gilt selbst für große Konzerne.“ Franz Popp, Vorstandsvorsitzender der GFG Seibt AG, ergänzt: „Wir wollen für unsere Kunden ein zuverlässiger Dienstleister sein, der sie mit praxisgerechten Lösungen unterstützt, um sicher in der digitalen Zukunft zu landen. Dafür haben wir mit Mercator-Leasing einen seriösen Finanzierungspartner gefunden, mit dem man immer reden kann, was in der heutigen Zeit keine Selbstverständlichkeit mehr ist.“

Neben den reinen Produkten und Dienstleistungen gewinnen flexible Finanzlösungen im B-2-B-Geschäft von Industrie und Handel an Bedeutung. Nicht zuletzt entscheidet das Gesamtangebot – einschließlich Finanzierung – über Erfolg und Kundenbindung. Eine sichere und unkomplizierte Abwicklung ermöglicht das MLF Partner Portal, die Onlinelösung von Mercator-Leasing. Das Online-Tool integriert alle wichtigen Funktionen für einen erfolgreichen Geschäftsabschluss der Fachhandelspartner – von der Adressprüfung und schnellen Bonitätsanfragen über das Erstellen von Vertragsdokumenten und Vertragsalternativen bis hin zu Portfolioübersicht, Reporting und Rechtemanagement. „Mercator-Leasing ermöglicht mit dem Partner Portal eine digitale Vertragsübermittlung, was uns die Zusammenarbeit stark erleichtert“, so Popp.

Generell sind die Reaktionszeiten bei Mercator-Leasing kurz, auch Restwertanfragen werden zügig beantwortet. „Besonders schätze ich an der Zusammenarbeit, dass ich immer jemanden anrufen kann, wenn gar nichts mehr geht“, so Seibt. Das gelte auch für die Expertise von Rolf Hahn mit Blick auf die rechtliche Vertragsgestaltung. „Es gibt für alle anfallenden Fragen jemanden bei Mercator-Leasing, den oder die man persönlich kontaktieren kann. Es ist eben nicht wie bei anderen Finanzdienstleistern, dass man auf eine Hotline verwiesen wird.“ ||

Gewachsene Bürotechnik-Kompetenz

Mitte der 80er Jahre startete die GFG Informationstechnik GmbH den Vertrieb und Service für Kopiersysteme in der Region Südostoberbayern, im Jahre 1991 wurde die Seibt Vertriebs GmbH gegründet. Beide Unternehmen versorgten im Großraum Rosenheim, Miesbach, Altötting, Mühldorf, Rottal-Inn, Traunstein bis hinein nach München eine wachsende Anzahl von Kunden mit Kopier- und Faxgeräten. Ab 1999 setzten beide Fachhandelshäuser auf das innovative Seitenpreiskonzept „Pay-Per-Page“ und positionierten sich als Komplettanbieter rund um die Bürokommunikation. 2006 entschieden sich die Geschäftsführer der GFG Informationstechnik und Seibt Vertriebs GmbH, den künftigen Weg gemeinsam zu gehen, und gründeten am 1.1.2007 die GFG Seibt AG. Diese übernahm den operativen Geschäftsbetrieb der beiden Gesellschaften und deren Personal. Damit entstand der größte Vertriebs- und Servicespezialist für Kopie und Druck in der Region Südostoberbayern, der heute 25 Mitarbeiter beschäftigt.