

# Profitable Erlösquellen erschließen

Die Digitalisierung von Dokumentenprozessen bietet viele Chancen. Mit „DocuFactory“ hat das Betzdorfer Systemhaus **ikt Gromnitza** daher ein Programm vorgestellt, mit dem Fachhändler schnell und einfach ins Geschäft mit ECM-Lösungen von DocuWare einsteigen können.

„Viele Bürofachhändler und Systemhäuser haben erkannt, dass das Hardware-Geschäft mit Druckern, Multifunktionsgeräten und Scannern perspektivisch rückläufig ist und sind auf der Suche nach neuen, profitablen Erlösquellen“, sagt Oliver Gromnitza, Gründer und Geschäftsführer des DMS-Spezialisten ikt Gromnitza. Die digitale Transformation der oftmals noch papier-getriebenen Büroorganisation sei eine solche. „Hier unterstützen wir mit unserem ‚DocuFactory‘-Programm und bieten Partnern die Möglichkeiten, in das Geschäft mit Dokumenten-Management- und Workflow-Lösungen einzusteigen.“

Aus gutem Grund: Die meist regional gut vernetzten Bürofachhändler und Systemhäuser genießen das Vertrauen ihrer langjährigen Kundenbasis, was hilft den Schritt in die Digitalisierung zu starten. In der Praxis sieht es jedoch oft so aus, dass viele Unternehmen scheitern, beim Versuch ins ECM-Geschäft einzusteigen, da sie die Kom-

plexität dieses Vorhabens unterschätzen. „Sowohl der Vertriebsprozess als auch das Consulting folgt ganz anderen Gesetzmäßigkeiten als der Vertrieb von Hard- und Standardsoftware“, erklärt Gromnitza. „Wir haben vor zwölf Jahren selbst die Erfahrung gemacht, dass der Aufbau dieses Geschäftsfeldes fast einer Neugründung entspricht – mit anderen Prozessen und neuen Mitarbeitern.“ Gründung und Aufbau kosten somit viel Zeit und Geld, bevor erste Erfolge sichtbar werden. Zudem benötigte man zertifizierte DMS-Vertriebler, spezialisierte Consultants, Entwickler, ein Projektmanagement und vieles mehr, um auf dem Markt bestehen zu können. Mit dem „DocuFactory“-Programm will das Systemhaus Partnern daher die Chance geben, sich in diesen Markt hinein zu entwickeln und direkt an den Abschlüssen mitzuverdienen – ohne große Investitionen und Risiko.

In der ersten Stufe „DocuFactory Partner“ lernen Partner daher alles, was in



**Ambitionierte Ziele:** „Gemeinsam mit der ‚DocuFactory‘-Community wollen wir zu einem der erfolgreichsten Digitalisierer Deutschlands werden“, sagt Oliver Gromnitza, Geschäftsführer von ikt Gromnitza.

puncto Kundenansprache und Nutzenargumentation relevant ist, und generieren in ihrem Kundenumfeld qualifizierte Verkaufschancen. Den Vertriebsprozess und die Umsetzung übernimmt das Team von ikt Gromnitza. Der Partner partizipiert monetär bei Projektabschluss und lernt nach und nach, wie man an DMS-Projekte



Firmengebäude des ECM-Spezialisten ikt Gromnitza in Betzdorf.



**Individuelle Beratung für die Partner:  
Seit März ist die erfahrene ECM-Expertin  
Sabrina Aumann als Vertriebsleiterin bei  
ikt Gromnitza an Bord.**

herangeht und Unternehmen von der Investition überzeugt. „Während dieser Zeit bilden wir den Partner aus und entwickeln ihn dahin, später selbstständig den Vertrieb durchführen zu können“, erklärt Sabrina Aumann, die seit März beim Betzdorfer Systemhaus an Bord ist und Partner beim Einstieg in das DMS-Geschäft berät. In der nächsten Partnerstufe sollen diese als „DocuFactory Professional Partner“ dann eigenständig Digitalisierungsprojekte vertreiben können: „Die Umsetzung kauft der Partner hier bei uns ein und hat sehr lukrative Verdienstmöglichkeiten, ohne selbst Consultants und eine Programmierabteilung aufbauen zu müssen.“

Die Resonanz ist laut Gromnitza sehr positiv: „Uns war es wichtig sicherzustellen, dass das ‚DocuFactory‘-Programm in der Praxis auch funktioniert. Wir haben das Konzept daher in den letzten drei Jahren mit ausgewählten Partnern verprobt und freuen uns sehr über die Ergebnisse. Unsere Partner konnten ihren Kunden sofort die Mehrwerte vermitteln und mit unserer Unterstützung ganzheitlich beraten und betreuen und bekommen so – neben den Provisionserlösen – wertvolle Erfahrungen im DMS-Geschäft. Jetzt gehen wir in die Roll-out-Phase und vermarkten das Konzept.“

Einer dieser Partner ist der Output-Spezialist Jansen Bürosysteme aus Hennef. „Stark durch starke Partner ist eine Grunddevise in unserem unternehmerischen Handeln“, betont Geschäftsführer Ingo Retzmann. „Für den Einstieg in den Vertrieb von professionellen DMS-Systemen war für uns daher entscheidend, unseren Kunden von

der ersten Minute an mit Erfahrung und Kompetenz zur Verfügung zu stehen. Die Partnerschaft mit ikt Gromnitza hat uns mit dem erforderlichen Know-how versorgt, um die ersten Projekte anzustoßen. Ohne große Investitionen konnten wir so direkt an erfolgreichen Deals partizipieren. Durch das Partnermodell der ‚DocuFactory‘ wurden so wir in die Lage versetzt, den Mehrwert dieses schnell wachsenden Marktes in unserem Angebotsportfolio nachhaltig zu adressieren.“

Zu Beginn der Kooperation hat Jansen Bürosysteme die Projekte dabei angebahnt, ikt Gromnitza den Prozess von der Präsentation bis zur Umsetzung übernommen. Mit steigender Erfahrung haben die Hennefer einen eigenen Mitarbeiter als DocuWare-Consultant ausgebildet und seitdem rund ein Dutzend Projekte erfolgreich abgeschlossen. „Eine wichtige Erkenntnis ist dabei, dass die Digitalisierung in den meisten Unternehmen eine deutlich höhere Priorität genießt und in der Hierarchie ganz oben angesiedelt ist. Das wertet unser Unternehmen im Ansehen der Kunden deutlich auf und befeuert unser Kerngeschäft“, erklärt Retzmann den Mehrwert. Auch künftig werde man diesen Weg fortsetzen: „Wir wollen an dem stark wachsenden ECM-Markt partizipieren und unser Portfolio als Lösungsanbieter nachhaltig ausbauen. Teile unseres Kerngeschäft stehen seit vielen Jahren stark unter Druck, gleichzeitig entstehen jedoch andere Marktchancen. Wir haben die Zeichen der Zeit erkannt und merken, dass wir durch unsere Partnerschaft mit ‚DocuFactory‘ die Nase vorn haben.“

Ambitionierte Ziele hat man sich auch beim Betzdorfer ECM- und Infrastrukturdienstleister gesetzt. Mit „DocuFactory“ öffnet man Partnern das Geschäftsfeld Digitalisierung und unterstützt diese mit langjähriger Erfahrung und dem damit verbundenen Know-how-Transfer, erklärt Gromnitza. „Ziel ist es nun, unsere Partner erfolgreich zu coachen und zu entwickeln und so eine Community zu schaffen, mit der wir zu einem der erfolgreichsten Digitalisierer Deutschlands werden.“

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

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