

Wie DMS-Lösungen mit flexiblen Miet- und Finanzierungsmöglichkeiten zusammenpassen & Erfolge bringen

Ein Interview mit Jürgen Beck & Oliver Gromnitza

Bei einer verbundübergreifenden DMS-Veranstaltung der Nordanex und Soennecken kamen Mitgliedsunternehmen, strategische Partner und Lösungsanbieter zusammen, um Impulse und Ideen für neue Geschäftsmodelle und den Einstieg ins DMS-Geschäft zu realisieren.

Die ikt Gromnitza stellte ihr Partnerprogramm „DocuFactory“ vor und Mercator-Leasing zeigte die Möglichkeiten von IT & Software-Leasing im DMS-Markt auf. Es zeigte sich schnell, dass beide Lösungsmodelle miteinander fusionieren und gegenseitige Wettbewerbsvorteile schaffen.

Lesen Sie in dem folgenden Interview zwischen Jürgen Beck und Oliver Gromnitza über die daraus entstandene und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Der erste Kontakt zwischen der MFL Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz -KG und dem Systemhaus ikt Gromnitzta fand im Rahmen einer verbundübergreifenden DMS-Veranstaltung von Nordanex und Soennecken in Overath statt.

Wie war rückblickend die Veranstaltung für dich und der erste Kontakt zu Mercator-Leasing?

Hier kann ich beides nur mit „sehr positiv“ beantworten. Die Gemeinschaftsveranstaltung von Soennecken, Nordanex brachte für ikt Gromnitzta den erwarteten Erfolg, denn wir konnten viele Teilnehmer von unserem Partnerprogramm „DocuFactory“ überzeugen. Es waren die richtigen Unternehmen und Ansprechpartner vor Ort.

Wir bieten unseren Partnern mit Hilfe von Dokumentenmanagement und Workflow-Lösungen weitere Bausteine, um die gemeinsamen Kunden bei der „digitalen Transformation“ ihrer Unternehmungen zu unterstützen.

Im persönlichen Gespräch mit Herrn Thomas Weber, Vertriebsleiter von Mercator-Leasing, kam sehr schnell die Idee auf den Tisch, unser Leistungsangebot gemeinsam durch Finanzierungsprodukte abzurunden. Sowohl fachlich als auch zwischenmenschlich hat die Zusammenarbeit direkt funktioniert.

Was war im Nachgang für dich entscheidend, weitere Gespräche mit Mercator-Leasing zu führen?

Es war im ersten Schritt die persönliche Komponente, aber auch der Vortrag von Mercator hat mir direkt Einblick in die Möglichkeiten und Chancen für uns und unsere Kunden aufgezeigt:

Kunden bevorzugen heute flexible Mietmodelle statt statischer Investitionsprojekte.

Was war für dich letztendlich ausschlaggebend, die Zusammenarbeit mit Mercator-Leasing zu starten?

Genau wie wir bietet Mercator-Leasing Lösungen an. Es geht bei unserem Geschäftsmodell nicht um Einzelprodukte oder Einzelverträge. Hier geht es mehr darum, den Kunden **Lösungen** und **passende Prozesse** anzubieten. Und genau das habe ich gefunden. Die Kreativität, auch im Finanzierungsbereich, verschafft uns einen enormen **Wettbewerbsvorteil**.

Die ersten Geschäfte konnten bereits realisiert werden. Wie waren hier eure Erfahrungen?

Auch hier kann ich nur sagen, dass alles sehr schnell und unkompliziert abgelaufen ist. Die Anfrage im Portal, die Vertragserstellung und auch die Abwicklung liefen einfach und schnell. Rückfragen konnten immer direkt telefonisch geklärt werden, unsere Rechnungen wurden zeitnah beglichen, was bei anderen Finanzierungsanbietern nicht immer der Fall war.

Die Einbindung von Mercator-Leasing in unser Leistungsspektrum verlief ohne großen organisatorischen Aufwand und das Angebot passt perfekt zu unserer Vertriebsstrategie. **„Pay per use“ wird im unserem Segment die Zukunft sein.**

Wie findest du generell das Leistungsangebot (Portal, Verträge, Behördengeschäft, persönlicher Kontakt etc.) und wo siehst du noch Verbesserungspotenzial?

Wir sind aktuell wunschlos glücklich! Mir stehen ein kompetenter Mitarbeiter vor Ort und ein fachkundiges Team am Standort Schweinfurt zur Verfügung. Die Abläufe und Prozesse im Standardbusiness sind klar definiert, lassen aber auch genügend Spielraum für individuelle Lösungen und Vertragsvarianten. In der direkten Abstimmung mit Sascha Hrnjak (zuständiger Außendienst von Mercator-Leasing) können wir jederzeit gemeinsam **die besten Lösungen für die individuellen Kundenbedürfnisse** erarbeiten und fixieren.

Ich habe schnell erkannt, dass wir mit Mercator-Leasing einen Partner gefunden haben, mit dem wir gemeinsam die aktuellen Anforderungen und Bedürfnisse des Marktes abdecken können, die uns aber auch kompetent bei Veränderungen der Marktanforderungen begleiten.

Es macht uns viel Spaß, mit Mercator-Leasing zu arbeiten!