

„Der Bürofachhandel wird an Stärke gewinnen“

Deutschlandweit wird die Nachfrage nach Lösungen für die Digitalisierung im Büro deutlich wachsen. Rolf Hahn, Vorsitzender der Geschäftsführung bei **Mercator-Leasing** über die Komplexität dieser Services und die guten Chancen des Bürofachhandels in diesem Geschäft.

Herr Hahn, wie beurteilen Sie die mittelfristige Marktentwicklung in den Bereichen „Office & IT“?

Die Zukunftsthemen der IT sind Services und Lösungen: Die Komplexität der Anforderungen in der IT steigt – kleine Unternehmen, Mittelständler und große Firmen brauchen professionelle Unterstützung. Und sie benötigen nicht allein Software oder Hardware, sondern eben „Lösungen“. Bislang sehen wir solche Strukturen allenfalls in Ansätzen. Es geht dabei um die Perspektive des Endkunden: Er fordert beispielsweise Lösungen, um Dokumente zuverlässig und datenschutzkonform ablegen zu können; er benötigt Lösungen, um auf Dokumente flexibel zugreifen zu können. Rund um den Datenaustausch und die -verwaltung gibt es zahlreiche Herausforderungen, vor denen die Unternehmen stehen und bei denen professionelle Beratungs- und Serviceanbieter punkten können.

Weshalb sehen Sie den Bürofachhandel in einer guten Wettbewerbsposition gegenüber Systemhäusern und IT-Fachhandel?

Die genannten Unternehmen haben eine ganz unterschiedliche Sicht auf den Kunden: Während Systemhäuser und IT-Fachhandel – und deren Mitarbeiter – gewohnt sind, dass sich die Kunden mit konkreten Problemen/Projekten an sie wenden, ist der Bürofachhandel im regelmäßigen Kundenkontakt und hat dabei die Chance, passende Produkte und Lösungen anzubieten. Viele der Fachhändler sind schon langjährige Partner des Kunden, wenn es um das gedruckte Dokument geht – die Weichenstellung zum digitalen Dokument und

zu Lösungen für Outputmanagement, Archivierung und die Gestaltung von Workflows liegt nahe und wird ja auch schon von vielen Playern in der Branche erfolgreich beschritten.

Vor welchen Herausforderungen stehen Sie mit Mercator-Leasing in diesem Wandel?

Wir sind in diesem Prozess mehr als nur ein Absatzfinanzierer: Wir begleiten den Fachhandel auf dem Weg und bei allen Fragen rund um das „Büro der Zukunft“. Das bedeutet mehr Flexibilität und Individualität bei den Finanzierungen. Flexibilität heißt, wir unterstützen von der IT bis zur Büroeinrichtung bei der Finanzierung der gesamten „Bürolandschaft“. Es bedeutet aber auch, wir bieten flexiblere Verträge, beispielsweise sind Zu- und Abkündigungen von Geräten während der Laufzeit möglich, wenn sich der Bedarf des Kunden ändert. Zum Stichwort „Individualität“: Der Anteil kundenspezifischer Verträge in unserem Tagesgeschäft nimmt Jahr für Jahr zu. Individuell zugeschnittene Verträge sind ein großes Plus für unsere Partner im Handel – realisierbar ist dies allerdings nur dank unseres stabilen Netzwerks von Außendienstmitarbeitern mit persönlichen Kontakten in den Fachhandel, durch Nähe und Branchenkompetenz.

Wie schätzen Sie die Entwicklung in den kommenden Jahren ein?

Das Geschäftspotenzial für Dienstleistungen rund um Dokumente und Archiv ist riesig. Finanzierung und Leasing sind wichtige Bausteine für den Fachhandel, um den Endkunden erfolgreiche Angebote zu unterbreiten. Wir Leasinganbieter müssen in der



Rolf Hahn von der Geschäftsführung der MLF Mercator Leasing GmbH & Co. Finanz KG: „Wir können auf Sonderwünsche unserer Partner eingehen, denn wir bieten seit mehr als 25 Jahren innovative und flexible Finanzierungslösungen.“

Lage sein, aus den Ideen unserer Kunden ganzheitliche, auf die jeweilige Unternehmensstrategie abgestimmte Konzepte zu erarbeiten. Diese Kompetenzen sind derzeit sehr gefragt. So gelingt es uns, selbst im traditionellen Geschäftsbereich „Papierausgabe“ zweistellige Wachstumsraten zu erzielen – sicher auch deshalb, weil wir als Mercator-Leasing eben nicht einfach nur ein Finanzierer wie viele andere sind, sondern ein Spezialist, der sich intensiv mit den Entwicklungen und Trends im Geschäft seiner Partnern beschäftigt.

www.mercator-leasing.de