



# Die Finanzierung stets im Griff

**Für den reibungslosen Arbeitsalltag ist vor allem eine verlässliche Bürokommunikation ein wesentlicher Baustein. Finanzlösungen, die Investitionen sicher und kalkulierbar machen, die Liquidität und Flexibilität erhalten sowie neue Chancen eröffnen, sind dafür unerlässlich.**

Seit über 60 Jahren ist die Pauly Büro- maschinen Vertriebs GmbH der Ansprechpartner, wenn es darum geht, mithilfe moderner Kopier- und Drucksysteme den Workflow in der Büroumgebung zu optimieren. Neben den klassischen Produkten werden auch die Beratung bei Kauf, Miete und Leasing sowie Services wie Installation, Einweisung und eine fachmännische Betreuung während

des Betriebs angeboten, um ein wirtschaftliches und kosteneffizientes Arbeiten zu ermöglichen.

Das Portfolio umfasst neben Farb- und Monochromdrucksystemen, Multifunktionsgeräten, Faxgeräten, High-End-Produktionssystemen auch entsprechendes Zubehör sowie sämtliche Verbrauchsmaterialien und die passende Softwarelösung für mehr Produktivität.

Der Vertrieb von EDV, Hard- und Software sowie von Büromaschinen ist der wichtigste Eckpfeiler des Limburger IT-Systemhauses.

Der Grundstein für das von Hans-Josef Pauly gegründete Unternehmen wurde bereits in den fünfziger Jahren gelegt. Bei seiner Übernahme der Firma im Jahr 1972 sprach man noch nicht von Workflow-Optimierung oder Prozesseffizienz, da sich die „Modernste Technik für Ihr Unternehmen aus einer Hand“ zunächst auf Schreibmaschinen beschränkte. Innovationen mündeten in elektronische Schreibmaschinen und später in gesamte EDV-Anlagen. Portfolioerweiterungen hießen damals A0- oder A1-Drucker beziehungsweise Kopierer, Telex und bis heute noch Telefax, Plotter und weitere.

Im Leasinggeschäft ist Hans-Josef Pauly bereits seit der Firmenübernahme. Kurz nach dem Mobilien-Leasing-Erlass betreffend der ertragsteuerlichen Behandlung von Leasing-Verträgen über bewegliche Wirtschaftsgüter schloss Pauly seinen ersten Leasingvertrag mit einer Heidelberger Leasinggesellschaft. Der Produktlebenszyklus respektive die Vertragslaufzeit von Büromaschinen und -geräten passen optimal zum Leasinggeschäft.



*„Man darf als Systemhaus nicht stehenbleiben, sondern man muss frühzeitig die Anforderungen des Markts erkennen und in neue Geschäftsfelder investieren. Dabei werden wir von Mercator-Leasing optimal unterstützt, da man sich dort selbst frühzeitig mit den Marktentwicklungen und -anforderungen beschäftigt.“*

**FREDEK PAULY**, Geschäftsführer,  
Pauly Vertriebs GmbH



Trotzdem war zum damaligen Zeitpunkt noch große Überzeugungsarbeit für alternative Finanzierungsmöglichkeiten wie Leasing und Miete notwendig.

Über eine Schulungsmaßnahme 1985 zum Thema EDV und Finanzierung, die in einer Bank stattfand, kam Pauly zu seiner eigenen Leasinggesellschaft, denn kurz darauf fand die Gründung der „HJP Leasing und Vermietungs GmbH“ statt. Pauly kümmerte sich um die Verträge, die ihm die Bank damals an die Hand gab, diese wiederum hat diese finanziert. Die Leasingobjekte waren alle unterschiedlicher Natur und betrafen nicht nur die klassische Büroumgebung. Diese Vorgehensweise war jahrelang sehr erfolgreich, bis die Bank von der BaFin geschlossen wurde, das heißt dass somit der Refinanzierer wegfiel und man mit einer Bestandsliste von rund 1.000 Leasingverträgen auf der Suche nach einem neuen Partner war.

Seit 2009 arbeitet man auch mit MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG zusammen, weil diese schon zum damaligen Zeitpunkt individuelle Finanzkonzepte anbieten konnte und bereits über langjährige branchenübergreifende Erfahrung verfügte.

„Die Zusammenarbeit sowohl auf fachlicher als auch auf zwischenmenschlicher Ebene, besonders aber die persönliche Betreuung und Erreichbarkeit sind sehr gut und haben sich dadurch in den letzten Jahren weiter intensiviert“, bestätigt Pauly.

Seit fast 30 Jahren bietet Mercator-Leasing Unternehmen, Selbstständigen und Kommunen alternative Finanzierungsinstrumente an,

die Unabhängigkeit, Liquidität und finanzielle Stabilität sichern. Individuelle Finanzierungslösungen wie Leasing, Miete oder Mietkauf für den Mittelstand bilden das Kerngeschäft. Nicht zuletzt auch Hersteller und Fachhändler setzen zunehmend auf diese Trends, bei denen sie ihren Umsatz steigern und schneller an ihr Geld kommen. Denn neben Produkten und Dienstleistungen werden Lösungen zur Absatzfinanzierung und Absatzförderung im B2B-Geschäft zu einem immer wichtiger werden Bestandteil der Vertriebsstrategie. Oft entscheidet das Gesamtangebot einschließlich der Finanzierung über Erfolg, Wettbewerbsvorsprung und Kundenbindung. Das Thema Absatzfinanzierung ist bei Pauly aufgrund der Firmenhistorie Kundenanforderung und Standardvorgehensweise zugleich. Man verlässt sich hier auf die individuelle Betreuung und schnelle Abwicklung bei Mercator-Leasing.

## PARTNERSCHAFTLICH ARBEITEN

„Selbst bei schwierigen Fällen, wie zum Beispiel Zahlungsausfällen, Insolvenzverfahren und so weiter, hat sich Mercator-Leasing immer an die vertraglichen Vereinbarungen gehalten. Das spricht für eine seriöse und partnerschaftliche Zusammenarbeit“, sagt Pauly.

„Hinsichtlich der Vertragsgestaltung lässt Mercator-Leasing keinen Wunsch offen. Es wurden seit Beginn an bei Mercator-Leasing individuelle, branchenspezifische Vertragskonzepte auf Kundenwunsch entwickelt. Dies liegt aber sicherlich auch daran, dass man offen mit Mercator-Leasing reden kann und

die notwendige Kommunikationsbasis auf allen Ebenen vorhanden ist“, fügt Pauly hinzu.

„Managed Office Solutions“ beispielsweise ist ein ganzheitliches Vertragskonzept, das den gesamten Office-Equipment-Bedarf des Kunden durch einen einzigen Vertrag abdeckt. Das moderne Büro besteht aus vielen Komponenten, die nicht nur in der initialen Anschaffung, sondern auch im laufenden Betrieb einen relevanten Kostenfaktor für ein Unternehmen darstellen. Hierzu zählen neben der grundlegenden Hardware und Software diverse Bürogeräte wie beispielsweise Drucker, Scanner, Faxgeräte und Telefonanlagen, aber auch Präsentationstechnik, komplette IT-Arbeitsplätze oder Archivierungslösungen. Dieses Vertragskonzept bietet Fachhändlern die Möglichkeit, neben ver- ▶



*„Branchenspezifische Vertragskonzepte von Mercator-Leasing für die Absatzfinanzierung versetzen unsere Vertriebspartner in die Lage, ihren Kunden neben Leasing und Mietkauf ein Mietkomplettpaket aus Investitionsobjekt, Finanzierung und Services aus einer Hand anzubieten.“*

**ROLF HAHN**, Vorsitzender der Geschäftsführung, MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG



► verschiedensten Produkten für das moderne Büro auch die damit verbundenen Dienstleistungen und sogar Verbrauchsmaterialien zu integrieren – alles innerhalb eines Vertrags und über eine monatliche Rate.

Viele Verträge bei Mercator-Leasing verstehen sich als flexibles Baukastensystem, das heißt der Vertragsabschluss findet entsprechend dem Kundenbedarf statt, Vertragserwei-

#### **MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNG:**

*Viele Verträge bei Mercator-Leasing verstehen sich als ein flexibles Baukastensystem.*



terungen sind durch Anpassungen von Preis, Laufzeit, Menge oder allen Faktoren möglich und der Kunde erhält aufgrund produktspezifischer Service-/Support- und Dienstleistungsregelungen ein „Rundum-Sorglos-Paket“. Diese nachträglichen Anpassungen werden in sogenannten Zusatzvereinbarungen und nicht in Ablöseverträgen geregelt und bieten sowohl für den Fachhändler als auch für den Endkunden viele Vorteile. „Da unsere Kunden laufzeitunabhängig mit allen Produkten sofort oder über Erweiterungen in Teilschritten in der Zukunft ausgestattet werden können, ist die Flexibilität in diesem ganzheitlichen Vertragskonzept einzigartig“, erklärt Pauly.

### **NEUE INVESTITIONEN TÄTIGEN**

Diese Branche erfährt eine enorme Technologieentwicklung, was in zahlreiche neue Produkte und Dienstleistungen mündet. Auch wenn der Pro-Kopf-Verbrauch an Papier, Pappe und Karton nach Angaben der Bundesregierung in Deutschland so hoch wie in keinem anderen Industrie- und Schwellenland der G20 ist, was aber auf die starke Zunahme des Onlinehandels und des daraus resultierenden Verbrauchs an Papierverpackungen zurückzuführen ist, sinkt die Anzahl der Ausdrücke im Büroalltag.

Hinsichtlich dieser Entwicklungen auf dem Büromarkt sieht man bei Pauly positiv in die Zukunft. Man beschäftigt sich frühzeitig mit neuen Trends und investiert in neue Geschäftsfelder, um rückläufige Sparten wie Druck & Kopie zu kompensieren, beispiels-

weise in die Medien- und Konferenztechnik oder in die Audiotechnik beziehungsweise Beschallung schwieriger Akustik, Steuerungstechnik mit eigener Software oder auch Überwachungstechnik. Hierbei ist der seit 60 Jahren entstandene Kundenstamm von großem Vorteil, da man in der Lage ist, die Kunden mit dem breiten Portfolio weiter zu bedienen und nicht erst mit der Akquise beim Aufbau neuer Geschäftsfelder beginnen muss. Auch mit der Aufnahme weiterer Händler oder der Erweiterung zusätzlicher Serviceleistungen beschäftigt man sich bei Pauly und strebt stetiges Wachstum an. „Man darf als Systemhaus nicht stehenbleiben, sondern man muss frühzeitig die Anforderungen des Markts erkennen und in neue Geschäftsfelder investieren. Dabei werden wir von Mercator-Leasing optimal unterstützt, da man sich dort selbst frühzeitig mit den Marktentwicklungen und -anforderungen beschäftigt“, fügt Pauly hinzu. Gleiches gilt für den Leasinganbieter Mercator-Leasing, dass „nur derjenige, der seine Kunden und Märkte analysiert, rechtzeitig Trends erkennt und neue Geschäftsfelder erschließen kann“, sagt Rolf Hahn, Vorsitzender der Geschäftsführung bei MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG.

Vom einstigen Stadtgeschäft in der Limburger Altstadt für die Bürowelt entwickelte sich eine Unternehmensgruppe mit mittlerweile sieben Firmen in Limburg, Wiesbaden, Gießen und Frankfurt, der Hans-Josef Pauly als geschäftsführender Gesellschafter vorsteht. Insgesamt beschäftigt die Pauly-Unternehmensgruppe heute rund 150 Mitarbeiter. ■