

# Partnerschaft steht im Vordergrund

Nicht nur beim Dokumentenmanagement, sondern auch bei der Finanzierung sind Prozessabläufe ein ausschlaggebendes Kriterium, weiß man bei **wabeko**. In puncto Finanzierung setzt der Dokumentenspezialist aus Neu-Ulm daher auf **Mercator-Leasing**.

In vielen Branchen hat sich mit zunehmendem Wettbewerb eine konsequente Kundenorientierung bei gleichzeitiger Prozessoptimierung durchgesetzt. Einen wesentlichen Faktor spielt hierbei die Optimierung des Dokumentenmanagements. Denn nur wenn Informationen für alle zuständigen Mitarbeiter im Unternehmen aktuell, vollständig und schnell verfügbar sind, verbessern sich Reaktionszeiten und der damit verbundene Service am Kunden. Seit 2012 widmet sich der Büro- und Medientechnik-Spezialist wabeko intensiv diesem Thema und bietet Kunden umfassende Unterstützung bei der Optimierung ihrer Dokumentenprozesse. Obwohl in vielen kleinen

und mittelständischen Unternehmen noch immer Bedenken bei der Entscheidungsfindung hinsichtlich des Einsatzes eines DMS existieren, liegen der Nutzen und die Wirtschaftlichkeit klar auf der Hand.

Durch die Verschlagwortung ist eine leichte Wiederauffindbarkeit von Dokumenten sowie durch das Protokollieren sämtlicher Änderungen ein professionelles Versionsmanagement sichergestellt. Doppelarbeit und -ablage werden vermieden, ebenso wie Speicherplatz- und Registrierungskosten. Durch den ortsunabhängigen und schnellen Zugriff auf benötigte Daten und Dokumente kann eine erhebliche Zeitersparnis erzeugt werden. Die digitale Ablage ermöglicht den zeitgleichen Zugriff von Mitarbeitern und gewährleistet darüber hinaus ein Zugriffs- bzw. Berechtigungskonzept gemäß Informationssicherheit und Datenschutz. Die Automatisierung von Geschäftsprozessen mit einem DMS beschleunigt wichtige Workflows, erspart Platz- und Druckkosten, erzeugt eine definierte Struktur in den Dokumenten-Prozessen und sorgt dadurch für mehr Transparenz in den Unternehmen. Alles in allem sorgt es für ein gutes Image in der Außendarstellung.

„Wir leben das ein Stück weit vor, denn wir haben selbst ein DMS im Einsatz, in dem wir unsere eigenen Prozesse digital abbilden und diese ‚Live-Arbeitswelt‘ nach außen präsentieren. So kann man Kunden mit unserem Prozess-Know-how Anregungen aus der Praxis geben und spezifische Vorschläge machen, um letztendlich ein DMS anbieten zu können, das optimal auf die Anforderungen von kleinen und mittelstän-

dischen Unternehmen zugeschnitten ist“, erläutert wabeko-Geschäftsführer Jürgen Waberowski. „Was bei einer Umstellung auf ein DMS in kleinen und mittelständischen Unternehmen nicht unterschätzt werden darf ist, dass es sich hier um einen erheblichen Change-Management-Prozess handelt, der gut vorbereitet, begleitet und in einem verträglichen Maß ablaufen sollte.“

Das 2002 gegründete Unternehmen, zu dessen Kerngeschäft neben dem Dokumentenmanagement auch die Bereiche Drucken und Kopieren sowie Präsentations- und Konferenztechnik gehören, definiert sich vorrangig über seinen Service. Dabei zählt die klassische Absatzfinanzierung als ein wesentliches und bereichsübergreifendes Serviceangebot. Bereits seit 2008 arbeitet wabeko dabei mit Mercator-Leasing zusammen. „Zum einen, weil es sehr einfach ist, was die Prozesse angeht, und zum anderen, weil wir dort unseren eigenen Mietvertrag verwenden können“, erläutert Waberowski. Mit seiner „Same-Name-Lösung“ gibt der Schweinfurter Finanzierungsspezialist Fachhändlern auf Wunsch individualisierte Verträge an die Hand, mit denen diese bei Vertragsverhandlungen und -abschluss als Vermieter auftreten können. Als Wiedererkennungsmerkmal für die Endkunden tragen die Unterlagen bei der Same-Name-Lösung das Logo und Corporate Design des Fachhändlers. „Der Same-Name-Vertrag ist für uns ein wichtiges Unterscheidungskriterium. Wir möchten keinen klassischen Leasingvertrag, sondern ganz bewusst einen Mietvertrag anbieten, bei dem das Investitionsobjekt inklusive Service, Wartung und Support oder auch das



„Wir haben uns entschieden, als Finanzierungspartner im Hintergrund zu bleiben, weil es die Akzeptanz erhöht, wenn der gesamte Vertrag durchgängig die Handschrift unseres Fachhandelspartners trägt“, erklärt Rolf Hahn, Vorsitzender der Geschäftsführung bei MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG.

Verbrauchsmaterial in einer monatlichen Rate integriert sind“, führt Waberowski fort. Die Same-Name-Lösung fördere eine vertrauensvolle Partnerschaft zum Endkunden, da dieser nur einen Ansprechpartner hat, der sich um alles kümmert. Zudem gestaltet sich das Vertragsmodell als überaus kundenbindend, denn ein Vertrag, den man mit seinem Fachhändler geschlossen hat, muss vom Kunden bei Neuabschluss nicht mehr neu überprüft oder gar angezweifelt werden. „Es ist der bekannte wabeko-Vertrag, der schon seit Jahren funktioniert“, so Waberowski.

Es muss jedoch nicht unbedingt immer ein neuer Vertrag geschlossen werden, denn der Mietvertrag bietet die Möglichkeit, auch während der Vertragslaufzeit, unkompliziert auf geänderte Situationen beim Kunden zu reagieren. Für Zumietungen, Abmietungen oder den Austausch von Objekten ist lediglich eine kurze Zusatzvereinbarung notwendig, in der die Vertragsparameter modifiziert werden, ohne den eigentlichen Vertrag aufzuheben. Welche Parameter geändert werden, entscheidet der Fachhändler mit dem Kunden.

Das Auftreten als Vertragspartner mit dem eigenen Logo ist rein äußerlich eine Kleinigkeit, für das Geschäftsmodell für wabeko jedoch von großer Bedeutung und Wir-

kung. Es stelle ein absolutes Differenzierungsmerkmal dar: „Wir haben uns entschieden, als Finanzierungspartner im Hintergrund zu bleiben, weil es die Akzeptanz erhöht, wenn der gesamte Vertrag durchgängig die Handschrift unseres Fachhandelspartners trägt“, erklärt Rolf Hahn, Vorsitzender der Geschäftsführung bei MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG.

Für Fachhändler stellen offensichtlich weniger die Konditionen das ausschlaggebende Kriterium für die Wahl des Finanzierungspartners dar, sondern einfache und schlanke Prozesse, sowohl bei der Gestaltung, Erstellung, Abwicklung und Abrechnung von Verträgen als auch bei der fristgerechten Bezahlung des Serviceanteils: „Wir möchten uns im Alltag nicht mit der Organisation der Refinanzierung beschäftigen, sondern mit den Bedürfnissen unserer Kunden. Der Vertrag muss routiniert ablaufen. Das alles wird durch das Online Partner Portal von Mercator-Leasing ermöglicht“, erläutert Waberowski. „Besonders entscheidend für uns ist aber vor allem die persönliche Betreuung und Unterstützung, die wir von Mercator-Leasing im Tagesgeschäft erhalten. Anfragen über Sonderkonditionen, Ablöseberechnungen oder spezielle Vertragskonstrukte werden durch kurze Wege und flache Hierarchien sehr



**„Der Mietvertrag-All-In mit der Same-Name-Lösung war der ausschlaggebende Grund, warum wir damals zu Mercator-Leasing als Finanzierungspartner gewechselt sind“, sagt Jürgen Waberowski, Geschäftsführer von wabeko Büro- & Medientechnik.**

schnell von einem festen Ansprechpartner im Innen- oder Außendienst beantwortet. Und das honorieren wir auch, indem wir Mercator-Leasing treu bleiben. Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht, daher steht die Partnerschaft im Vordergrund unseres Geschäftsmodells“, ergänzt Waberowski.

**[www.mercator-leasing.de](http://www.mercator-leasing.de)  
[www.wabeko.de](http://www.wabeko.de)**