

# Nach allen *Seiten* abgesichert

Nur diejenigen Anbieter, denen eine nachhaltige Kundenbindung gelingt, haben in dem von Konkurrenzkämpfen geprägten Druckermarkt gute Aussichten auf dauerhaften Erfolg. Ein kompetenter Partner, der ihnen erlaubt, exakt auf ihre Konzepte abgestimmte Finanzierungslösungen bereitzustellen, bringt sie diesem Ziel ein gutes Stück näher.

**I**mmer noch herrscht große Konkurrenz im Druckermarkt – trotz weitgehender Konsolidierung und des Verschwindens einiger Protagonisten. Vor allem der brutale Preiskampf, der weiterhin wütet, setzt der Branche erheblich zu.

Es ist nicht so, dass es nicht genug zu tun gäbe. Glaubt man den Experten, setzen derzeit lediglich 20 Prozent der europäischen Unternehmen ab 500 Mitarbeitern Outputmanagement-Konzepte ein – immer noch kämpfen viele Firmen mit zeit- und geldfressenden anachronistischen Druckumgebungen.

## GESTIEGENE ANSPRÜCHE

Doch die Ansprüche der Kunden sind gestiegen und nicht jeder kann sie erfüllen. „Am Markt sind zunehmend Dienstleister gefragt, die das ‚notwendige Übel‘ Drucker professionell managen können, die die gesamte Flotte der Ausgabegeräte ähnlich der restlichen IT-Infrastruktur verwalten und managen“, stellte der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) in seinem vor einiger Zeit erschienenen „Leitfaden Managed Print Services“ fest. Vor allem gehört aufgrund der Dokumentenflut, mit der jedes Unternehmen wirtschaftsweit zu kämpfen hat, nun auch vorrangig zum Thema Drucken die Verbesserung dokumentenintensiver Prozesse – heißt schnellere, reibungslosere Abläufe sowie Produktivitätssteigerungen.

„Die Kunden möchten keinen reinen Hardwarelieferanten oder die reine Gebrauchsüberlassung, sondern ein Komplettangebot, möglichst aus einer Hand. Sie erwarten einen Partner, der sie in allen Bereichen rund um das Dokument, beispielsweise Dokumentenma-

nagement oder Archivierung, ausführlich beraten kann. Und wenn dieser Dienstleister auch noch in der Lage ist, alles rund um die IT zu liefern, verschafft er sich einen nicht unerheblichen Marktvorteil“, bestätigt Francesco Funaro, Mitglied der Geschäftsleitung mit Sales Verantwortung für die Bereiche Output Management und Business Software bei der

Konica Minolta IT Solutions GmbH. Mit rund 350 Mitarbeitern ist die hundertprozentige Tochter der Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH bundesweit vertreten und verfügt über langjähriges und fundiertes Know-how in den Bereichen IT-Security, IT-Infrastruktur, Outputmanagement und Business-Software – sie widmet sich insbesondere



*„abcfinance ist stets innovativ und sehr nah am Marktgeschehen, sodass eine permanente Optimierung der Prozesse sowie der Vertragsgestaltung möglich ist und wir mit maximaler Flexibilität agieren können.“*

FRANCESCO FUNARO, Mitglied der Geschäftsleitung mit Sales Verantwortung für die Bereiche Output Management und Business-Software bei der Konica Minolta IT Solutions GmbH



den Bereichen Enterprise Content Management (ECM), Enterprise Resource Planning (ERP) und Customer Relationship Management (CRM) sowie dem Thema Human Resource Management System (HRMS).

„Wir können auf ein umfangreiches IT-Portfolio zurückgreifen und bieten umfassende IT-Lösungen sowie weitreichende Expertise in der System- und Lösungsintegration“, schildert Funaro. „Auf unser Know-how und das ‚Prinzip Partnerschaft‘ vertrauen aktuell mehr als 5.000 Kunden, unter anderem aus dem Industrie-, Handels- und Dienstleistungssektor sowie dem öffentlichen Dienst.“

Auf Partnerschaft setzt die Konica Minolta IT Solutions GmbH auch in Sachen Finanzierungsmodelle: Um den Kunden die Kaufentscheidung zu erleichtern, bietet das Unternehmen seinen Kunden neben leistungsfähiger Technik und den dazu passenden Konzepten auch Finanzierungsprodukte von abcfinance „office-solutions“, dem Geschäftsbereich des Mittelstandsfinanzierers abcfinance für IT, Telekommunikation, Drucker und Bürotechnik.

## RUNDUM-SORGLOS-PAKET

Mit insgesamt vier Konzepten sorgt abcfinance für große Flexibilität von exakt auf Kundenanforderungen abgestimmten Outputkonzepten. So stehen mit „page\_all\_in“ ein Mietmodell mit Servicevereinbarung und mit „page\_click“ das gewohnte Seitenpreiskonzept zur Verfügung.

Besonders viel Spielraum verschafft das Modell „page-Mietschein“: Ob vorzeitiger Gerätetausch, Aufstockung des Equipments oder Software-Updates, veränderte Anschlussnutzung mit Raten- oder Klickpreiserhöhung, neue Mindestabnahmemengen oder Vertragsverlängerungen, alles ist realisierbar.

Und schließlich wird mit „page\_rent\_free“ eine mietfreie Vertragslaufzeit vorfinanziert. Die Vorteile liegen auf der Hand: Dem Anbieter droht kein finanzieller Ausfall und er kann neue Kunden akquirieren, ohne eine Ablöse mitfinanzieren zu müssen. Der Kunde kann die vom Anbieter gelieferte Hardware kostenfrei nutzen, da die monatlichen Mietgebühren erst nach Ablauf des Altvertrags mit dem Mitbewerber einsetzen.

„Der Geschäftsbereich abcfinance „office-solutions“ hat sich auf erfolgreiche Absatzfi-

*„Unsere Lösungen basieren auf soliden Marktkenntnissen und unterstützen unsere Partner dabei, eine nachhaltige Kundenbindung zu erreichen.“*

OLIVER KONZ, Key-Account-Manager bei abcfinance



nanzierung im Bereich innovativer Papierausgabesysteme spezialisiert“, erklärt Oliver Konz, Key-Account-Manager bei abcfinance und Betreuer der Konica Minolta IT Solutions GmbH. „Unsere Lösungen basieren auf soliden Marktkenntnissen und unterstützen unsere Partner dabei, eine nachhaltige Kundenbindung zu erreichen.“

Davon ist Funaro überzeugt: „Die Zusammenarbeit mit abcfinance bestand bereits bei der Raber+Märcker GmbH, die seit Anfang Mai 2015 unter dem Namen Konica Minolta IT Solutions GmbH firmiert, und wurde aufgrund der sehr guten Erfahrungen auch unter dem neuen Namen fortgeführt“, berichtet er. Die Kooperation, die es seit mittlerweile fünf Jahren gibt, erlaubt es, flexible Verträge rund um gedruckte Seiten zu gestalten. Vor allem das gängige Leasinginstrumentarium sowie das Modell „page\_all\_in“ werden eingesetzt. Mit Letzterem stellt die Konica Minolta IT Solutions GmbH ihren Kunden ein Rundum-sorglos-Paket zur Verfügung und kann sie noch enger binden, da im monatlichen Festpreis zusätzliche Serviceleistungen, wie zum Beispiel die regelmäßige Wartung der Drucker, enthalten sind. Wie beim klassischen Mietkonzept sind auch hier die Mietzeiten flexibel wählbar.

Darüber hinaus übernimmt abcfinance für die Konica Minolta IT Solutions die komplette Faktura einschließlich Inkasso. „Der Service und die Beratung durch abcfinance sind exzellent. Mit Oliver Konz haben wir einen sehr kompetenten und zuverlässigen Berater, der auch in kritischen Kundensituationen jederzeit zur Verfügung steht“, sagt Funaro, der die tatkräftige Unterstützung bei

der Gewinnung von Projekten besonders schätzt sowie die Tatsache, dass abcfinance sehr viel an administrativen Tätigkeiten rund um Kunden und Projekte übernimmt, wie beispielsweise Bonitätsanfragen über das Online-Portal, Ablöseanfragen oder Formulare im Corporate Design der Konica Minolta IT Solutions GmbH. „Über das benutzerfreundliche Partnerportal ist die Einsicht aller Verträge stets gewährleistet“, betont er. „Die buchhalterischen Abläufe sind sehr einfach, pragmatisch und kundenfreundlich und somit ein Zeitgewinn für uns.“

## WETTBEWERBSFÄHIG BLEIBEN

Es besteht kein Zweifel: Francesco Funaro ist restlos zufrieden: „abcfinance ist stets innovativ und sehr nah am Marktgeschehen, sodass eine permanente Optimierung der Prozesse sowie der Vertragsgestaltung möglich ist und wir mit maximaler Flexibilität agieren können“, beschreibt er. „Das Wachstum gemeinsam mit abcfinance ist den wettbewerbsfähigen Konditionen zu verdanken, die uns gewährt werden.“

Was einen weiteren Ausbau der Kooperation angeht, steht dieser bereits auf der Agenda: „Die Zusammenarbeit mit abcfinance erfolgt momentan hauptsächlich im Bereich Outputmanagement. Doch wir arbeiten derzeit gemeinsam an einer Strategie, die künftig die IT-Abteilung in unserem Hause stärker einbinden soll“, sagt Funaro abschließend. „Auch hier zeigen sich die Innovationslust und die Kreativität von abcfinance, wenn es darum geht, etwas Neues auf die Beine zu stellen.“

Graziella Mimic ■