

Im Sinne einer Lösung

Bürofachhändler sind heute vor die Aufgabe gestellt, ihren Kunden neben der passenden Technik auch Finanzierungsmodelle zu bieten, die sich flexibel gestalten lassen und Kostentransparenz bieten. Die Zusammenarbeit mit abcfinance macht sich daher für Lüttmann Bürokommunikation und seine Kunden bezahlt. Denn im Fokus der Partnerschaft stehen nicht nur Konditionen, sondern primär Verlässlichkeit und das Finden einer Lösung.



Um Kunden für den Bereich der Bürokommunikation ein komplettes Leistungsportfolio zu bieten, spielen Hardware und Software sowie eine fachmännische Beratung, aber auch der Bereich der Finanzierung eine wichtige Rolle. Das gilt auch für die Lüttmann Bürokommunikation GmbH, ein 2009 gegründetes Unternehmen, das sich auf die Bereiche Netzwerktechnik und Outputmanagement spezialisiert hat.

Das Leistungsspektrum von Lüttmann umfasst Multifunktionsgeräte, Drucker, Faxgeräte und Scanner, DMS-Beratung, Prozessanalyse sowie Telefonanlagen und Voice over IP. Hinzu kommen IT-Hardware wie Server, Workstations, Notebooks, VPN- und UMTS-Lösungen sowie Netzwerktechnik – diese sind in einer stets individuellen und einheitlichen IT-Landschaft eingefasst. Das Unternehmen mit zwei Standorten in Rheine und Bottrop beschäftigt inzwischen 14 Mitarbeiter und zwei Geschäftsführer. Von diesen absolviert aktuell ein Mitarbeiter ein duales Studium zum „Betriebswirt“ mit Fachrichtung Informatik.

Als Datev-Systempartner konnte Lüttmann Bürokommunikation im Laufe der Jahre einen großen Kundenkreis aus Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern gewinnen. Dazu kommen weitere Unternehmen aus verschiedenen Branchen wie etwa der Stahlindustrie, diverse Speditionen, der Kinderschutzbund in Essen sowie insgesamt elf über Nordrhein-Westfalen verteilte Zoos, die auf die Dienste der Experten für Bürokommunikation vertrauen.

Für seine Kunden bietet Lüttmann Bürokommunikation eine Reihe verschiedener Finanzierungsmöglichkeiten an: Neben klassischen Leasing- oder Mietmodellen mit und

ohne Servicevereinbarung sowie Seitenpreiskonzepten werden weitere maßgeschneiderte Finanzierungsmodelle mit flexibel gestalteten Laufzeiten angeboten. Ermöglicht wird dies durch die Kooperation von Lüttmann Bürokommunikation mit dem Mittelstandsfinanzierer abcfinance – genauer gesagt mit dessen Geschäftsbereich abcfinance page-solutions, einem Spezialisten für Absatzfinanzierung im Bereich innovativer Papierausgabesysteme.

Die Zusammenarbeit mit abcfinance besteht seit der Unternehmensgründung im Jahr 2009 und geht zurück auf gute Kontakte von Dennis Mengede, einer der beiden Geschäftsführer von Lüttmann Bürokommunikation, sowie Frank Flecken, Account-Manager bei abcfinance page-solutions, zurück. Vor Unternehmensgründung arbeiteten beide mehrere Jahre zusammen. Die Kooperation beider Häuser zahlt sich für alle Beteiligten aus, denn Miet- und Leasinggeschäfte machen mittler-

weile etwa 40 Prozent des Gesamtgeschäfts aus. Das entspricht in etwa 100 Vertragsabschlüssen mit abcfinance pro Jahr – Tendenz steigend. Denn für das kommende Jahr erwartet Mengede bereits 150 Verträge.

Den Grund für diesen Zuwachs sieht Mengede vor allem darin, dass sich in vielen kleineren und mittelständisch geprägten Unternehmen im Zuge von Generationswechseln die Ansicht über Investitionsvorhaben geändert hat: „Während früher allenfalls ein Firmenfahrzeug geleast wurde, sind heutzutage – mit zunehmender Bedeutung der IT für ein Unternehmen – Leasing- und Mietgeschäfte immer beliebter“, erläutert Mengede. „Dies bezieht auch den Grundgedanken des Leasings mit ein, dass nicht der Besitz eines Objektes im Vordergrund steht, sondern primär dessen Nutzung.“

AUF DEM VORMARSCH

Vor diesem Hintergrund und dank der engen Zusammenarbeit mit abcfinance hat das Thema Finanzierung mittlerweile seinen festen Platz im Leistungsportfolio von Lüttmann Bürokommunikation. „Unsere Vertriebsmitarbeiter sind inzwischen so gut durch Herrn Flecken geschult, dass sie das Tagesgeschäft völlig selbstständig abwickeln können“, sagt Mengede. Lediglich bei sehr kniffligen Finanzierungsanfragen muss der Experte zurate gezogen werden. Hinsichtlich der verschiedenen angebotenen Finanzierungskonzepte gibt es keine klar hervorstechende Lösung. „Welche



„Welche Art der Finanzierung die am besten geeignete ist, bleibt immer abhängig von der Kundenstruktur und dem jeweiligen Investitionsvorhaben.“

DENNIS MENGEDE, Geschäftsführer der Lüttmann Bürokommunikation GmbH

Art der Finanzierung für unseren Kunden die am besten geeignete ist, bleibt immer abhängig von der Kundenstruktur und dem jeweiligen Investitionsvorhaben“, sagt Mengede. „Allerdings zeigt die breite Palette verschiedener Finanzierungsprodukte dem Kunden, dass es auch für ihn die passende Lösung gibt.“

Egal, für welches Konzept sich der Kunde nach der Beratung entscheidet, in jedem Fall profitiert er von maximaler Flexibilität und voller Kostentransparenz. Das Mietmodell „page_volume“ beispielsweise basiert auf der tatsächlich verbrauchten Seitenzahl inklusive Hardware und Service mit kalkulatorischen Laufzeiten – ohne monatliche Mindestabnahme. „Im Gegensatz zu vielen in der Branche üblichen All-in-Verträgen handelt es sich hierbei um eine Vertragsvariante, bei der der Kunde keine Seiten verschenkt.“, erläutert Frank Flecken. Die Möglichkeit, während der Vertragslaufzeit einen Systemaustausch vorzu-



FRANK FLECKEN: Account-Manager bei abcfinance page-solutions

nehmen, bietet der sogenannte Mietschein. Damit kann der Endkunde die Finanzierung stets an seinem tatsächlichen Systembedarf anpassen. Für den Händler bietet dies die Möglichkeit, durch einen vorzeitigen Geräteaus-tausch zusätzliche Umsätze zu generieren.

Insgesamt ist die Kooperation mit abcfinance Bestandteil der Unternehmensstrategie von Lüttmann Bürokommunikation, die darauf beruht, sich in den unterschiedlichen Segmenten je einen starken Partner an die Seite zu holen. Und diese Strategie habe sich bewährt, wie Mengede erläutert: „Mit Herrn Flecken haben wir einen vertrauenswürdigen und flexiblen Partner gefunden, der auch über das übliche zeitliche Maß hinaus erreichbar ist und immer nach einer für alle Beteiligten passenden Lösung sucht.“ In der gemeinsamen Zusammenarbeit spielen konkrete Konditionen übrigens eine eher untergeordnete Rolle. Vielmehr stehen Verlässlichkeit und ein lösungsorientiertes Vorgehen im Sinne der Kunden im Vordergrund.

Daniel Müller ■



KOMPETENZ: Das Mitarbeiterteam von Lüttmann Bürokommunikation berät seine Kunden in allen Fragen rund um Bürotechnik und -IT.