

Das Mittel der Wahl

Die Welt der IT ist schnelllebig und komplexe Projekte wie die Einführung geschäftskritischer ERP-Systeme etwa von SAP binden erhebliche finanzielle und personelle Ressourcen. Dass dabei die Finanzierung mittels Leasing oftmals die bessere Wahl gegenüber dem Kauf ist, diese Erfahrung machte die posterXXL AG.



Die posterXXL AG ist ein führender internetbasierter Fotodienstleister mit einem innovativen und 6.000 Produktvarianten umfassenden Sortiment. Zielgruppen sind sowohl Privat- als auch Geschäftskunden wie Industriekunden, Wiederverkäufer, Fotofachhändler, Fotografen und Agenturen. posterXXL betreibt Portale in Deutschland, Österreich, Großbritannien, Frankreich, Italien und den Beneluxländern. Firmenzentrale und Produktion des 2004 gegründeten Unternehmens befinden sich in München. Aktuell be-

schäftigt die posterXXL AG rund 250 Mitarbeiter, Vorstand und Gründer des Unternehmens ist Christian Schnagl. posterXXL wickelt bis zu 5.000 Aufträge am Tag ab, in Spitzenzeiten bis zu 30.000. Die Umsatzerlöse betragen im Kalenderjahr 2012 rund 31 Millionen Euro; das Umsatzwachstum betrug in den vergangenen Jahren jeweils mehr als 50 Prozent. Damit das Unternehmen alle logistischen Herausforderungen in diesem Zusammenhang stets bewältigen kann, sind die Verantwortlichen auf den Einsatz von feingliedrigen ERP- und

Warenwirtschaftssystemen angewiesen – auf Systeme, die stets auf dem neuesten Stand der Technik sind.

Um die internen Workflows schneller und transparenter zu gestalten, wurden daher die Bereiche Lager, Materialwirtschaft und Finanzbuchhaltung mithilfe der Einführung des SAP-Softwaremoduls „Business One“ automatisiert miteinander verknüpft. Als integrierte ERP-Lösung enthält „Business One“ standardmäßig Module für alle wichtigen Bereiche der Unternehmensverwaltung. Neben Verkauf und Einkauf lassen sich auch Produktionsabläufe, die Finanzbuchhaltung oder die Abwicklung von Eingangs- und Ausgangszahlungen abbilden. Damit ist es als kaufmännische und logistische Software für viele unterschiedliche Unternehmen und Branchen geeignet.

Das aufwendige Softwareprojekt inklusive Installation, Anpassung und Erweiterung spezieller Softwaretools wurde Ende des Jahres 2011 in Kooperation mit einem Systemhaus durchgeführt. Die Finanzierung des Projekts erfolgte – auf Empfehlung des Systemhauses – durch MMV Leasing. Als SAP-autorisierte Leasinggesellschaft ist die MMV Leasing ein kompetenter und erfahrener Partner bei der Umsetzung anspruchsvoller IT-Projekte. „Der Bereich Leasingfinanzierung – insbesondere von Software – hat für unser Unternehmen eine große Bedeutung“, sagt Marcus Strohmayer, CFO der posterXXL AG.

SPIELRAUM GEWINNEN

Genereller Vorteil von IT-Leasing im Vergleich zum klassischen Finanzierungsinstrument des Kaufs: Anwender können schneller auf technische Veränderungen reagieren, bleiben finanziell flexibel und gewinnen dadurch Spielraum für weitere notwendige Investitionen. Das wiederum erhöht die Planungssicherheit und vermeidet hohe Einmalkosten – gerade für kleine und mittelständische Unternehmen ein wichtiger Aspekt, um im Wettbewerb bestehen zu können.

„Entscheidend für uns sind ein wirtschaftliches Angebot, nachhaltige Lösungen, die Kompetenz des Leasingpartners und auch eine gewisse Flexibilität in unserem sehr dynamisch wachsenden Geschäft“, for-



DYNAMISCHES WACHSTUM: Die posterXXL AG hat sich zu einem der führenden Anbieter von individualisierten Online-Druckdienstleistungen entwickelt und ist weiter auf Expansionskurs.

muliert Strohmayer die Anforderungen der posterXXL AG. Die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl des passenden Finanzierungspartners seien laut Angaben des CFOs Kompetenz, Zuverlässigkeit und eine gute Reputation gewesen.

Als eines der ältesten und renommiertesten Leasingunternehmen in Deutschland betreut MMV Leasing seit 1963 mehr als 60.000 Firmen, die dem Unternehmen als Kunde oder Vertriebspartner mit Produkten aus den Bereichen IT, Bürokommunikation, Medizintechnik und Industriegüter seit vielen Jahren

vertrauen. Partnerschaftlichkeit und der faire, offene Umgang im täglichen Miteinander – diese Werte kennzeichnen das Denken und Handeln des zur Landesbank Baden-Württemberg gehörenden Unternehmens seit den Gründungsjahren.

Marcus Strohmayer kann bestätigen: „Die Beratungs- und Serviceleistungen von MMV Leasing bewerten wir als sehr kompetent und umfassend.“ Neben der flexiblen Vertragsgestaltung und der reibungslosen Abwicklung aller Vertragsmodalitäten hat den CFO dabei auch der persönliche Kontakt überzeugt.

Aus all diesen Gründen wurde die Kooperation zwischenzeitlich bereits erweitert. Heute ist MMV Leasing bei Investitionen rund um das digitale Workflow-Management im Rechnungswesen sowie auch bei Investitionen in Büro- und Geschäftsausstattung der Finanzierungspartner der Münchner. Und das soll, so der Wunsch Strohmayers, auch in Zukunft so bleiben: „Da unser Unternehmen weiter dynamisch wächst, sind entsprechende Investitionen absehbar. MMV Leasing wird dabei sicher unser erster Ansprechpartner sein.“

Daniel Müller ■