

Wenn der Partner mit dem Partner...



Um erfolgreich am Markt zu bestehen, ist es vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen existenziell, in neue Technologien zu investieren. Im Falle der GeoSurvey GmbH war dies eine neue SAP-Business-One-Software. Das Trimble-Kompetenzzentrum für die Bereiche Vermessung, GIS-Datenerfassung und 3D-Laserscanning für Ostdeutschland greift dafür gleich auf zwei kompetente Partner zurück – einen für die Softwareimplementierung und einen für die Finanzierung.

Die GeoSurvey GmbH ist seit ihrer Gründung im Jahr 1994 autorisierter Fachhändler für Systeme zur Vermessung und GIS-Datenerfassung der Firma Trimble. Mit einem Vertriebsteam, das vorwiegend aus Vermessungsingenieuren besteht, garantiert die GeoSurvey ihren Kunden eine kompetente Beratung, den technischen Sup-

port und auch den Service für die Vermessungsinstrumente. Das Unternehmen – zu seinen Kunden zählen unter anderem verschiedene Ämter, beispielsweise Ämter für Land-, Forstwirtschaft und Umwelt sowie Vermessungsämter, aber auch Unternehmen im Bergbau wie etwa Vattenfall, MIBRAG, LMBV und Kali + Salz – wartet mit einem vielfältigen Leistungsspektrum von kundenspezifischen Gesamtlösungen für die Vermessung, Datenerfassung und Monitoring auf.

„Wir bieten unseren Kunden innovative Lösungen aus Hard- und Software, die allerdings nicht immer bar zu finanzieren sind“, sagt Carsten Grienitz, Mitglied der Geschäftsleitung bei GeoSurvey. Das Unternehmen berät seine Kunden in Zusammenarbeit mit MMV Leasing daher auch zu den verschiedensten Finanzierungsformen wie Leasing und Mietkauf, berechnet Finanzierungsbeispiele und stellt den Kontakt zu den zuständigen Mitarbeitern bei MMV Leasing her, die im Anschluss die Finanzierungsberatung und Angebotserstellung übernehmen.

„Der große Vorteil für den Kunden liegt darin, dass das finanzielle Risiko durch die Zusammenarbeit mit MMV Leasing deutlich minimiert wird“, sagt Stefan Heinze, Distriktleiter bei MMV Leasing. „Erhält die GeoSurvey GmbH einen Auftrag, der über MMV Leasing abgewickelt wird, steht ihr das Geld direkt nach einer erfolgreichen Bonitätsprüfung und

„MMV Leasing ermöglicht es den GeoSurvey-Kunden, in neue Technologien zu investieren und damit am Markt zu bestehen.“

CARSTEN GRIENITZ, Mitglied der Geschäftsleitung bei der GeoSurvey GmbH



der Einreichung aller Unterlagen zur Verfügung. Und auch die Kunden von GeoSurvey profitieren, nämlich durch transparente Angebote und Verträge sowie eine einfach Abwicklung aus einer Hand.“

PARTNER MIT ERFAHRUNG

Die langjährige partnerschaftliche Zusammenarbeit von GeoSurvey mit MMV Leasing erwies sich auch bei dem eigenen ERP-Projekt des Unternehmens als gewinnbringend. Für die Abbildung ihres Kerngeschäfts in einer

neuen kaufmännischen Software entschied sich GeoSurvey für SAP Business One und den SAP-Partner CIB-Computer Dr. Grüneberg GmbH. Der etablierte SAP-Gold-Partner kennt die Geschäftsprozessanforderungen des technischen Großhandels und greift auf Projekterfahrungen aus mehr als 100 erfolgreich realisierten Kundenprojekten für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zurück. Als Komplettdienstleister bietet das Berliner Unternehmen den gesamten Service, der für eine zügige Implementierung und effektive Arbeit benötigt wird. Die Kernkompeten- >





„Unsere Kunden sind dank der Zusammenarbeit mit MMV Leasing in der Lage, Investitionen innerhalb des Finanzierungszeitraums auf überschaubare Monatsraten zu verteilen. Die Kosten bleiben so über die gesamte Laufzeit transparent und kalkulierbar.“

DR. FRED GRÜNEBERG, Geschäftsführer der CIB-Computer Dr. Grüneberg GmbH

› zen des SAP-Business-One-Partners bestehen darin, Geschäftsprozessanforderungen der Kunden zu erfassen und auf Basis innovativer Technologien zuverlässig umzusetzen.

HOHE TRANSPARENZ

Auch CIB-Computer stieß bei der Suche nach einem Finanzierungspartner für ihr Lösungsangebot im Jahr 2011 auf MMV Leasing: „Wir suchten einen Partner, der im KMU-Markt etabliert ist und über eine unkomplizierte Abwicklung sowie kurze und schnelle Entscheidungswege verfügt“, erläutert Dr. Fred Grüneberg, Geschäftsführer der CIB-Computer Dr. Grüneberg GmbH. MMV Leasing übernimmt für CIB-Computer seitdem Bonitätsprüfungen, erstellt Finanzierungsangebote und kümmert sich um die Zahlungsabwicklung sowie, falls erforderlich, um die Abstimmung mit den Kunden.

Auf genau diesen Service griff nun auch die GeoSurvey GmbH zurück, als es um die Investition in die Unternehmenslösung SAP Business One und die Anschaffung eines neuen Servers ging. Während CIB-Computer sich um die individuelle Konfiguration der Software kümmerte, die Lösungen für den Vertrieb über das Kundenbeziehungsmanagement bis hin zu den Finanzen und dem operativen Geschäft bietet, war MMV Leasing für die Finanzierung zuständig. „Dank Leasing

bleiben die Kosten für das umfangreiche Projekt SAP Business One überschaubar“, fasst Carsten Grienitz von GeoSurvey zusammen, und Dr. Grüneberg von CIB-Computer ergänzt: „Unsere Kunden sind dank der Zusammenarbeit mit MMV Leasing in der Lage, Investitionen innerhalb des Finanzierungszeitraums auf überschaubare Monatsraten zu verteilen. Die Kosten bleiben so über die gesamte Laufzeit transparent und kalkulierbar.“

Wie gewohnt partnerschaftlich und die individuellen Anforderungen der GeoSurvey



GmbH berücksichtigend, war auch die gesamte finanzielle Abwicklung des Projekts, wie Grienitz betont. „Dazu trug ebenfalls die Beratung von CIB-Computer maßgeblich bei, die für uns die Software nach unseren Vorgaben und Anforderungen individualisiert hat.“

LANGFRISTIGE KOOPERATION

Inzwischen ist SAP Business One bei GeoSurvey erfolgreich im Einsatz. Durch anwendungsorientierte Schulungen, die CIB-Computer im Vorfeld durchführte, ließ sich die Einarbeitungszeit für alle Mitarbeiter wesentlich verkürzen. „Und sollten sich die Bedürfnisse von GeoSurvey ändern, stehen wir auch weiterhin als Ansprechpartner zur Verfügung“, betont Dr. Grüneberg. „Wir passen die Software an sich wechselnde Anforderungen kundenspezifisch an und sind als langfristiger Partner für unsere Kunden da – im Bereich der Finanzierung in Zusammenarbeit mit MMV Leasing.“

Dieser Ansicht ist auch Grienitz von GeoSurvey, für den die Kooperation mit MMV Leasing in jeder Hinsicht zukunftssträftig ist: „Die Zeitintervalle für neue Technologien werden immer kürzer und damit auch die Notwendigkeit insbesondere für KMU, in neue Technologien zu investieren, um am Markt weiter zu bestehen. Dabei ist die richtige Finanzierung existenziell und gewinnt immer mehr an Bedeutung.“ (nh) ■

„Der große Vorteil für unseren Kunden GeoSurvey liegt darin, dass das finanzielle Risiko durch die Zusammenarbeit mit MMV Leasing deutlich minimiert wird. Und auch die Kunden von GeoSurvey profitieren, nämlich durch transparente Angebote und eine einfache Abwicklung aus einer Hand.“

STEFAN HEINZE, Distriktleiter bei MMV Leasing