



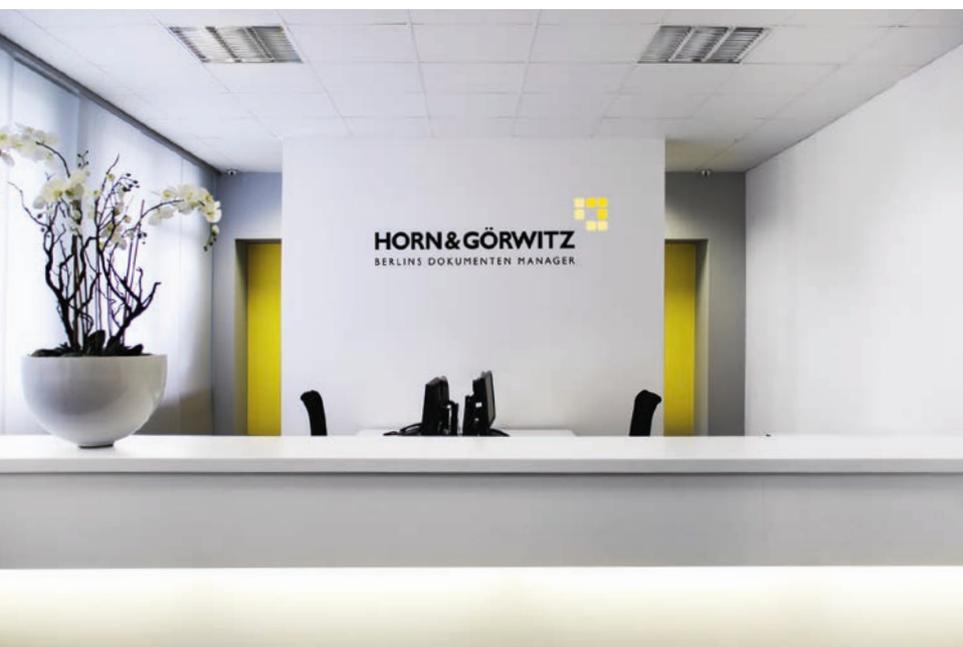
# Eigentum verpflichtet

**Mit den meisten Kunden pflegt Horn & Görwitz als Manager für Output und DMS ein Geschäftsverhältnis, das auf Finanzierung beruht. Auf der Suche nach einem Finanzierungspartner kam für ihn nur einer infrage, der auch für seine vielen kleinen Unternehmenskunden Angebote macht.**

120 Jahre sind eine beachtliche Zeit für ein Familienunternehmen. In vierter Generation führt Maximilian Görwitz die 1898 gegründete Berliner Horn & Görwitz GmbH & Co. KG. Zwei Weltkriege hat das Unternehmen überstanden, wohl auch, weil es mit seinen Erfindungen und Patenten, außerdem als Generalvertretung für Lieferanten in Berlin und Brandenburg in gewisser Weise unentbehrlich war. Während der Zeit hinter der Mauer entwickelte sich der Betrieb in Berlin kräftig und die Wende nutzte er für seine Expansion um Berlin herum.

Was mit der Schreibmaschine begann, ist heute bei komplexer IT angekommen. Jede Görwitz-Generation hat stets ihr aktuelles Geschäftsmodell hinterfragt, war aufgeschlossen für Trends und plante langfristig. Schon immer hat das Unternehmen Wartungsverträge mit seinen Kunden abgeschlossen und sie dadurch dauerhaft gebunden, weil die Versprechen eingehalten werden konnten. Mitarbeiter bleiben vielfach ihr ganzes Berufsleben bei Horn & Görwitz – und die Kunden kommen so in den Genuss eines konstanten Ansprechpartners. Und auch zu Lieferanten besteht ein loyales Verhältnis, solange sich die Geschäftsinhalte nicht auseinanderentwickeln.

„Wir nennen uns Berlins Dokumentenmanager“, erzählt Maximilian Görwitz. „Unser umsatzstärkster Geschäftsbereich ist noch das Outputmanagement von der Druckdatei bis zur



*„Es geht nicht darum, schnell und billig zu sein, sondern um gute Qualität und eine gute Zusammenarbeit – das zahlt sich aus.“*

**MAXIMILIAN GÖRWITZ**, Geschäftsführer  
der Horn & Görwitz GmbH & Co. KG



Papierausgabe. Weil unter den 9.000 Systemen, die wir betreuen, überwiegend Multifunktionsgeräte sind, wird intensiv das Dokumentenmanagement nachgefragt: Viele unserer Kunden möchten dokumentenbezogene Prozesse vereinfachen, automatisieren und digital in ihre Workflows einbringen. Dieses Gebiet ist unsere zweite Kernkompetenz.“

## FINANZIERUNG GEFRAGT

Seit vielen Jahren schon ist das Geschäft an Finanzierung gebunden. „Früher kostete ein Kopierer ähnlich viel wie ein Auto und wir wollten ihn gern über eine monatliche Gebühr für die Hardware und den dazugehörigen Service anbieten“, begründet der Urenkel des Firmengründers die Tatsache, dass sich sein Vater vor rund 30 Jahren auf der Suche nach einem Partner für dieses Finanzierungsangebot an die BFL Leasing wandte. Fakturieren, einziehen und Inkasso: Damit wollte sich das Unternehmen, dessen Kerngeschäft ein ganz anderes ist, nicht belasten, außerdem habe ein Experte in diesem Bereich eine ganz andere Autorität als ein Fachhändler. „Die BFL hat eine gesunde Struktur und ist ähnlich wie wir“, sagt Görwitz. „Es geht nicht darum, schnell und billig zu sein, sondern um gute Qualität und eine gute Zusammenarbeit – das zahlt sich aus.“ Auch wenn Schnelligkeit nicht das Wichtigste ist, schätzt Görwitz das „VertriebsPart-

nerOnlineSystem“ (VPOS) sehr, gerade weil damit ein Vertragsabschluss beschleunigt wird. Dieses Tool der BFL automatisiert die wesentlichen Finanzierungsfragen und verarbeitet sie digital. „VPOS ist so entwickelt, dass wir in bis zu zehn bis 20 Minuten von der BFL die Entscheidung bekommen, ob ein Kunde angenommen wird, und bekommen den passenden Vertragstyp direkt mitgeliefert“, sagt Görwitz und führt aus: „Die BFL prüft die Bonität des Kunden und hat offenbar ein gutes Scoring, denn die Ausfallquote geht bei uns gegen null. Das heißt aber auch, dass sie schon einmal einen Kunden ablehnt. Sehr wichtig ist für uns zudem, dass die BFL auch kleine Aufträge zu guten Konditionen finanziert, das machen andere eigentlich nicht.“ Ohne die Partnerschaft würde sein Geschäftsmodell gar nicht funktionieren, denn so gut wie alle Aufträge seien an Finanzierung gebunden und von den 1.000 Kunden seien 900 kleinere Unternehmen.

## MITBESTIMMUNG GESCHÄTZT

Horn & Görwitz wurde kurz nach Beginn der Partnerschaft einer der ersten Kommanditisten der BFL und schätzt dieses Modell sehr. „Eigentum verpflichtet, einen solchen Partner tauscht man nicht einfach aus. Wir haben über die Mitbestimmung die Möglichkeit, Einfluss zu nehmen auf die Ausrichtung der Geschäfte – und auf den Erfolg. Es gibt immer eine stabile Rendite.“

Um als Familienunternehmen im Markt der Konzerne bestehen zu können, hat Horn & Görwitz gemeinsam mit anderen Unternehmen der Branche im Jahr 1988 die Compass Gruppe zunächst als Einkaufsgemeinschaft ins Leben gerufen. Hier sind inhabergeführte Unternehmen aus ganz Deutschland organisiert, deren Geschäftsmodelle sich ähneln, die eine ähnliche Größe haben und die einer ähnlichen Firmenphilosophie folgen, in der Loyalität groß geschrieben wird. Gemeinsam erreichen sie eine bessere Sichtbarkeit gegenüber Lieferanten und auch bessere Konditionen. Inzwischen treffen sie sich regelmäßig auch mit dem Ziel, gemeinsam Strategien zu entwickeln, Trends zu diskutieren und Weiterbildungen zu organisieren. Viele von ihnen sind wie Horn & Görwitz Kommanditisten der BFL, weshalb sie ihre Zusammenkünfte auch dazu nutzen, um strategisch über neue Finanzprodukte zu sprechen, die auf sie zugeschnitten sind. Solche aktiven Teilhaber sind natürlich auch für den Finanzdienstleister Gold wert.

„Wir sehen die BFL als konstanten, stabilen Partner, der selbst während der Finanzkrise kein Problem hatte – ebenso die Kunden, die er nach dem Scoring unter Vertrag genommen hatte“, fasst Maximilian Görwitz die Zusammenarbeit mit der BFL zusammen. „Wir können uns zu 100 Prozent auf die BFL verlassen – ein Mann, ein Wort: Das gilt auch bei den Mitarbeitern.“

Anja Knies ■