

Freiraum für Visionen

Die Copynet Innovationsgesellschaft betritt Neuland, denn sie baut 3D-Druck als zweites Standbein auf. Das bedeutet ständige Herausforderungen und immer neue Überzeugungsarbeit zur Eroberung von Interessenten. Den dafür notwendigen vertrieblichen Freiraum schafft die BFL Leasing mit passenden Finanzierungslösungen. Als Gesellschafter ist Copynet-Geschäftsführer Ralf Siebert der BFL eng verbunden.

Ob in 2D oder 3D: Das Geschäft mit dem Outputmanagement erfordert begleitend Finanzierungsangebote, die gleichzeitig solide und flexibel sind. Das weiß auch Ralf Siebert, der Geschäftsführer der Copynet Innovationsgesellschaft mbH in Hamburg, der mit dem 3D-Druck einen Unternehmensschwerpunkt gebildet hat, an den sich noch kaum jemand herantraut. „Ich hatte die Vision, etwas Neues zu schaffen, und wollte die 2D mit der 3D-Welt verbinden“, berichtet er. Er will neue Zielgruppen ansprechen und glaubt daran, dass auch seine Branche diese Erweiterung verstehen wird. „Fachhändler haben sich lange auch mit Software schwergetan, doch

inzwischen sind die Systeme intelligent und bringen die Erträge ein. Das ist es, was ich mit 3D-Druck erreichen möchte, der heute für die meisten noch ein unbekanntes Feld ist. Ich möchte Technologieführerschaft zeigen und suche Partner dafür.“

Einer seiner Partner ist die BFL Leasing GmbH, von der er bei der Absatzförderung genau die Unterstützung erhält, die er benötigt: schnelle und einfache Vertragsgestaltung, die seinen Bedürfnissen entspricht, dazu eine zuverlässige Vertragsabwicklung. „Mit der BFL bin ich quasi aufgewachsen und verbinde mit ihr etwas ganz Besonderes, denn jeder Gesellschafter ist selbst BFL, jeder kann seine Marktkennt-

nisse einbringen und Einfluss auf die Gesellschaft ausüben“, erzählt er. „Zum ersten Mal bin ich in den 1990er-Jahren auf der CeBIT mit ihr in Berührung gekommen und habe gleich gemerkt, dass es hier nicht anonym zugeht, sondern ein fruchtbarer Austausch stattfindet.“

DIE VERBINDUNG VON 2D UND 3D

Bei allem, was er schon gemacht hat, ist es sicher nicht falsch, Ralf Siebert als Hand-dampf in allen Gassen zu bezeichnen: Von der Ausbildung her ist er Koch und Kaufmann, er war Vertriebsverantwortlicher in der Kopierbranche, hat Fachhändler beraten, für einen

UNTER DEN TOP 100: Ralf Siebert (links) nimmt die Auszeichnung vom Wettbewerbsmentor Ranga Yogeshwar (rechts) entgegen – eine Auszeichnung, die ihn zu Recht mit Stolz erfüllt. Im Wettbewerb TOP 100 würdigt compamedia gemeinsam mit namhaften Mentoren und einer Expertenjury seit 25 Jahren die innovativsten Unternehmen des deutschen Mittelstands.



Onlineshop ein pfiffiges Beschaffungsportal entwickelt und vieles mehr. Bis 2012 führte er Insolvenz- und Nachfolgeberatungen durch. Als in diesem Zusammenhang Dieter Götz, Inhaber der G+G Copynet GmbH, im Alter von 72 Jahren einen Nachfolger für sein Systemhaus suchte, musste Siebert nicht allzu lange überlegen, bis er den Kaufvertrag selbst unterschrieb.

Auch in dieser neuen Umgebung kam es nicht zum Stillstand. Copynet ist ohnehin kein ganz übliches Systemhaus, sondern ermöglicht beispielsweise Digitalproofs und ist daher stark im Umfeld von Verlagen und Agenturen tätig. Auf dieser Grundlage gründete Siebert das KompetenzCenter Innovation (KCI), das dem Geschäftsbereich der additiven Fertigung eine Plattform bietet. Interessenten und Kunden sehen das Potenzial in der 3D-Druckproduktion von Spezialwerkzeugen oder Gussformen für Kleinauflagen, die industriell nicht wirtschaftlich herzustellen wären und dem Mittelstand ein außergewöhnliches, doch realistisches Betätigungsfeld bieten. Ein besonders aussichtsreiches Gebiet sind Ersatzteile für Oldtimer.

DIE MENSCHLICHE KOMONENTE

Ralf Siebert, der immerzu auf der Suche nach Innovativem ist, hat hinsichtlich Finanzierungslösungen seine Wurzeln vor Jahrzehnten fest geschlagen, weil er durch die BFL den Freiraum erhält, seine Visionen zu verwirklichen. Er schätzt es, dass sein Finanzierungspartner sich bei den Entwicklungen des Markts engagiert und ihn in jedem Projektpartnerschaftlich dabei unterstützt, die Kunden zu refinanzieren. „Als Experten in der ITK-Branche kennen wir die Bedürfnisse unserer Gesellschafter und Partner sehr genau und

„Als Experten in der ITK-Branche kennen wir die Bedürfnisse unserer Gesellschafter und Partner sehr genau und stellen ihnen passgenaue Finanzierungslösungen zusammen, die sie ihren Kunden anbieten können.“

SASCHA LERCHL,
Geschäftsführer der BFL Leasing GmbH



stellen ihnen passgenaue Finanzierungslösungen zusammen, die sie ihren Kunden anbieten können“, erläutert Sascha Lerchl, Geschäftsführer der BFL Leasing GmbH. „Die Absatzfinanzierung mit einem schnellen und transparenten Angebot sowie einer reibungslosen Vertragsabwicklung und kontinuierlichen Betreuung aus einer Hand ist für sie ein wesentliches Vertriebsinstrument.“

„Durch das Entscheidungssystem der BFL bekommen wir und unser Kunde schnell eine Sicherheit, ob eine Finanzierung darstellbar ist. Ich habe großes Vertrauen in die Einschätzung der BFL“, ergänzt Siebert. „Nach Vertragsabschluss ist Betreuung durch die BFL ausgesprochen gut, weshalb sich die Zusammenarbeit sowohl für mich als auch für meine Kunden als sehr komfortabel gestaltet. Das Leasinggeschäft ist selbst mit dem Auslaufen des Vertrags nicht beendet – und dadurch zeichnet sich für mich eine echte Partnerschaft aus.“

Über Copynet schließen die Kunden mit der BFL nicht nur klassische Leasingverträge ab. Es kommen auch Mietverträge zustande, die Finanzierung und Wartung umfassen, sowie modular aufgebaute Mietverträge, die sich individuell gestalten lassen. Selbstverständlich nutzt Siebert auch das „VertriebsPartner-OnlineSystem“ (VPOS) der BFL, das für ihn während des Gesprächs mit dem Kunden ein Angebot einholt, das er direkt mit dem passenden Vertrag unterbreiten kann – also ein fundamentales Hilfsmittel bei der Absatzförderung. Doch für Siebert steht das nicht ganz oben: „Das VPOS ermöglicht eine schnelle Entscheidung und ist dadurch ein wichtiges Werkzeug. Aber wenn die menschliche Komponente nicht stimmt, hilft auch ein tolles Tool nicht – die persönliche Unterstützung durch die BFL steht für mich ganz klar darüber.“ Diese Komponente zeige sich an vielen Stellen, etwa dass man zuhört, wenn Kritik und Veränderungsvorschläge eingebracht werden.

Dieser intensive partnerschaftliche Austausch gründet maßgeblich auf der Möglichkeit, Gesellschafter bei der BFL und damit Teil des Ganzen zu werden. Als weiteren Vorteil dessen sieht Siebert die Gewinnbeteiligung, die jeden Geschäftspartner motiviert, sich stärker zu engagieren.

Wer Neuland betritt, sieht sich großen Herausforderungen und auch Risiken gegenüber. Ralf Siebert hat sich dafür entschieden, immer wieder Neues auszuprobieren. An seinem Erfolg sind Partner beteiligt, die seine Projekte unterstützen – vertrieblich ist das die BFL.

Anja Knies ■

GROSSE PROJEKTE:
Ob 2D- oder 3D-Druck – Outputmanagement erfordert solide Finanzierungslösungen, mit denen die BFL Copynet unterstützt.

