

# Die Prozesse beschleunigt

Die Freisinger **Printvision AG** gehört nicht ohne Grund zu den führenden Anbietern von Druck- und Kopierlösungen im Großraum München. Fast alle Prozesse rund um den Betrieb des MIF-Bestandes sind digitalisiert. Damit bietet Printvision nicht nur Kunden handfeste Vorteile.

**Reibungslose Prozesse** haben bei Printvision schon von Beginn an eine wichtige Rolle gespielt. „Zuerst war ‚Success‘ da“, berichtet Vorstand Martin Steyer. Bereits seit dem Start vor rund 13 Jahren setzt der Output-Spezialist auf die ERP-Software des Göttinger Anbieters BSV, die zahlreiche Funktionen von der Adressverwaltung über Artikel-, Projekt- und Vertragsmanagement bis hin zur Buchhaltung bietet. Zum Einsatz bei Printvision kommt aber nicht nur die Warenwirtschaft, sondern auch zahlreiche weitere Module, beispielsweise eine elektronische Technikersteuerung, die für eine papierlose Abwicklung der Aufträge und somit weniger Verwaltungsaufwand und eine schneller Präsenz beim Kunden vor Ort sorgt. Für den IT-Support nutzt Printvision zudem das „Hotline“-Modul, mit dem eingehende Service-Calls qualifiziert und Zeiten genau abgerechnet werden können. Im „Web Portal“ können Kunden zudem Störungen melden und den Servicestatus verfolgen. Dies bietet nicht nur den Vorteil, dass Kunden jederzeit Fehler melden können, auch die Administra-



„Durch die Vernetzung der verschiedenen Systeme sparen wir Personalkosten und können die Prozesse zum Kunden erheblich beschleunigen“, sagt Printvision-Vorstand Martin Steyer.

tion auf Händlerseite wird entlastet. „‚Success‘ ist ein für unsere Branche optimal zugeschnittenes Programm, dass sich permanent weiter entwickelt“, erklärt Steyer.

In puncto Flottenmanagement setzt man bei Printvision zudem auf die Software „FMAudit“, die hierzulande vom MPS-Dienstleister MHS vertrieben wird. Für „FM Audit“ habe man sich entschieden, weil es herstellerunabhängig ist und eine vollständige Integration in Success bietet, betont der Printvision-Vorstand. „Das macht unsere Prozesse schneller.“ Die „FMAudit“-Anbindung Sorge dabei für die automatische Tonerbelieferung der Kunden. Steyer: „Wir können sehen, welche Toner der Kunde erhalten hat und die

Kosten werden automatisch den Kundenverträgen zugebucht.“ Vorteil ist nicht nur die zuverlässige Versorgung, sondern auch dass keine überflüssigen Tonermodule beim Kunden lagern. Das sorgt für eine geringere Kapitalbindung und bessere Kostenkontrolle.

Und auch das Upgrade auf die neue „FMAudit“-Version, die ein integriertes Analyse-Tool sowie eine Printmanagement-Software für Kostenstellenabrechnung, Follow-Me-Print sowie regelbasiertes Drucken mitbringt, sei problemlos verlaufen. Nach der Installation einer Testumgebung sowie einer zweiten Datenbank für den Parallelbetrieb wurde die neue Version ausgiebig getestet, um das Zusammenspiel mit den relevanten Schnittstellen zu prüfen. Nach erfolgreicher Prüfung innerhalb der Testumgebung konnte die Version 4.0 auf der Live-Datenbank zeitnah installiert werden. „Aus unserer Sicht verbindet uns eine gelebte partnerschaftliche sowie sehr erfolgreiche Zusammenarbeit, welche wir sehr schätzen“, lobt MHS-Geschäftsführerin Simone Schroers. Printvision habe frühzeitig erkannt, dass der Lösungsvertrieb wesentlicher Bestandteil für Erfolg sei. Der Freisinger Spezialist sei jedoch nicht nur ein einfacher Lizenznehmer, sondern präsentiere als „Liveoffice“ auch anderen Fachhändlern das Zu-



Firmensitz der Printvision AG in Freising



„Printvision hat frühzeitig erkannt, dass der Lösungsvertrieb wesentlicher Bestandteil für Erfolg ist“, findet MHS-Geschäftsführerin Simone Schroers

sammenspiel von Flottenmanagement und ERP im Livebetrieb.

Dass die Verzahnung von Flottenmanagement, ERP und Logistik wesentliche Mehrwerte bieten kann, zeigt sich zudem an einer neuen Schnittstelle zum Büroring-Lager, die Printvision seit Kurzem für eine stellplatzgenaue Belieferung mit OEM-Verbrauchsmaterialien nutzt. Dazu müssen die Geräte mit allen Vertragsdaten in der Warenwirtschaft hinterlegt und im Flottenmanagement eingebunden werden. Bei einer Tonermeldung aus dem Flottenmanagement wird dann eine automatische Bestellung im Büroring-Shop mit allen relevanten Daten (wie Stellfläche oder Maschinenummer aus der Maschinenakte der Warenwirtschaft) erzeugt und der Toner direkt zum entsprechenden Stellplatz geliefert. Dabei gibt es die Möglichkeit, Projektpreise über die Kooperation abzubilden. Und damit kein un-

tic sowie auf Herstellerseite mit Kyocera. Weitere Hard- und Softwareanbieter – aber auch Büroring-Mitglieder – stehen bereits in den Startlöchern. „Wir gehen davon aus, dass wir bis Ende des Jahres alle führenden ERP-Anbieter integriert haben sowie die wichtigen Hersteller an das System anbinden können“, berichtet Büroring-Projektleiter Holger Rosa. „Zur Zeit stehen eine große Anzahl von Mitgliedern in den Startlöchern und wollen diese logistische Leistung kostengünstig an den Büroring abgeben.“ Die Mehrwerte dabei sind klar, geringer Administrationsaufwand, keine Lagerhaltung, keine Vorfinanzierung, sind sicher nur ein paar von vielen.

Vorteile, die man auch in Freisingen zu schätzen weiß. „Durch die Vernetzung der verschiedenen Systeme sparen wir Personalkosten und können die Prozesse zum Kunden erheblich beschleunigen. Nur so



„Wir gehen davon aus, dass wir bis Ende des Jahres alle führenden ERP-Anbieter integriert haben sowie die wichtigen Hersteller an das System anbinden können“, berichtet Büroring-Projektleiter Holger Rosa.

nötiger Verpackungsmüll entsteht, kann der Toner auf Wunsch auch ohne zusätzliche Umverpackung und mit Lieferschein des Mitgliedes versendet werden. Damit Händler ihren Umsatzzielen mit dem Hersteller nachkommen, berichtet die Kooperation die Umsätze zudem wöchentlich an den Hersteller.

Seit Herbst 2015 bietet der Büroring diesen Service an. Begonnen hat man dabei mit dem Warenwirtschaftsanbieter Eva-

macht auch Flottenmanagement richtig Sinn. Die Belieferung über das Büroring-Lager hat zudem den Vorteil, dass Toner mit einem Standortaufkleber des Kunden gerätes versendet werden kann“, betont Steyer. Und „darüber hinaus stärken wir natürlich unsere Genossenschaft.“

[www.bueroring.de](http://www.bueroring.de)  
[www.printvision.de](http://www.printvision.de)  
[www.mhsnet.de](http://www.mhsnet.de)  
[www.bsv.net](http://www.bsv.net)



# Managed Office Solutions

Das ganze Büro in einem Vertrag.

Wir bieten Fachhändlern ein ganzheitliches Vertragskonzept, das den gesamten Office-Equipment-Bedarf ihres Kunden mit einem einzigen Vertrag abdeckt. Entwickelt als intelligentes Baukastensystem kann der Kunde mit allen Produkten sofort oder über Erweiterungen in Teilschritten in der Zukunft ausgestattet werden.

- Stärken Sie Ihre Marktposition.
- Festigen Sie Ihre Kundenbeziehung.
- Eröffnen Sie sich neue Absatzchancen.

Mehr Informationen unter <http://mercator-leasing.de/branchen/office/office-solution/mos/>



[www.mercator-leasing.de](http://www.mercator-leasing.de)

# BusinessPartner

Die Zeitschrift für Handel und Industrie

# PBS

**EICO**

switzerland

**Handel** Kooperationen investieren in die eigene Logistik ■ **E-Business** Mercateo und die digitale Vernetzung ■ **Büromöbel** Potenzial für Wachstum vorhanden ■ **Printing + Supplies** Veränderungsdruck hält an