

5 Ascop – vom Büromaschinenhändler zum IT-Systemhaus

WEIL DER MARKT STARK IM UMBRUCH IST, IST VERÄNDERUNG ERFORDERLICH. DIESE ERKENNTNIS BEWOG DIE ASCOP GESCHÄFTSLEITUNG, DAS UNTERNEHMEN ZUM SYSTEMHAUS – SPEZIALGEBIET DMS – UMZUBAUEN. ALSO HAT DIESEN PROZESS UNTERSTÜTZT.

„DIE ZUKUNFT SIND INTELLIGENTE PROZESSE, DIE ABLÄUFE ABLÖSEN, DIE HEUTE NOCH VON HAND GEMACHT WERDEN“, sagt Andreas Scheffczyk, Geschäftsführer der Ascop systemhaus GmbH aus Hannover. Kürzlich hat sein Unternehmen den Zertifizierungsprozess für neue Produkte bei einem Hersteller digitalisiert. Ein automatisierter Workflow aus dem Haus Ascop ersetzt den Sachbearbeiter, der inzwischen in Ruhestand gegangen ist. **„DAS UNTERNEHMEN HAT 90 PROZENT DER ARBEITSSTUNDEN GESPART“**, freut sich Scheffczyk.

Was Scheffczyk so locker berichtet, ist bei dem Unternehmen eine relativ neue Entwicklung. Ursprünglich

stammt die Ascop Bürosysteme aus dem Drucker- und Kopierergeschäft. Gestartet 1989 an einem geliehenen Schreibtisch und einem geliehenen Telefon in den Räumen des Kopiererherstellers Gestetner (später mit Nashua und Rex Rotary Teil der NRG Group und seit 1995 Ricoh) in Hannover.

Das Geschäft der Ascop Bürosysteme wuchs; 1990 stieß Matthias Schmidt, bis dato Key Account Manager bei Nashuatec, als Co-Geschäftsführer zum Unternehmen. Bis heute macht das Geschäft mit Druckern und Kopierern rund 70 Prozent des Umsatzes aus. Das Unternehmen ist auf 20 Mitarbeiter gewachsen.

Das Unternehmen hat 90 Prozent der Arbeitsstunden gespart.



„Intelligente Prozesse sind unsere Zukunft“

„ALLERDINGS IST UNS KLAR GEWORDEN, DASS WIR IN ZUKUNFT NICHT MEHR MIT ‚BESCHMUTZTEM‘ PAPIER UNSER GELD VERDIENEN WERDEN“, erzählt Scheffczyk und bleibt im Bild: **„IN ZUKUNFT WERDEN WIR DAVON LEBEN, BESCHMUTZTES PAPIER ZU DIGITALISIEREN.“**

Zu diesem Wandel angeschubst habe ihn die ALSO und genauer sein Ansprechpartner im Außendienst Mark Lechelt. Zehn Jahre habe man Ware bei der ALSO bezogen, berichtet Scheffczyk, **„EIGENTLICH OHNE EINE TIEFERE BEZIEHUNG ZUM UNTERNEHMEN ZU UNTERHALTEN.“** Das habe sich mit dem ersten persönlichen Termin deutlich verändert: **„WIR HABEN DARÜBER GESPROCHEN, DASS WIR FÜR DIE VERÄNDERUNG EINEN PLAN UND EIN KONZEPT BENÖTIGEN. DABEI HAT UNS DIE ALSO KRÄFTIG UNTERSTÜTZT.“** Genau wie beim Namen: **„DENN ‚BÜROSYSTEME‘ PASST SO GAR NICHT ZUR NEUEN AUSRICHTUNG.“**

Mitgeholfen hat ALSO auch in Form von Workshops beim Know-how-Aufbau, etwa zu den Themen Security und Storage, sowie beim Konzept für Kundenveranstaltungen. Inzwischen hat sich Ascop als IT-Systemhaus mit dem Schwerpunkt Dokumentenmanagement etabliert. Hier vertreibt man drei unterschiedlich konzipierte Lösungen,

je nach den Erfordernissen des Kundenszenarios. Im Bereich Infrastruktur hat das Systemhaus bereits 30 Kundennetzwerke in der Betreuung. Im Printing-Geschäft hat man mit Canon ein zweites Standbein neben der traditionell starken Ricoh aufgebaut.

„IM ZUG DER NEUAUSRICHTUNG HABEN WIR AUCH DEN VERTRIEB AUSGEBAUT“, erklärt Scheffczyk. Neben den beiden Geschäftsführern sind drei Mitarbeiter in der Akquise anspruchsvoller Projekte tätig. Ein mittelständisches Produktionsunternehmen hatte äußerst erfolgreich ein Vertriebspartner-Incentive-System aufgesetzt. Die Partner reichten fleißig Belege ein, der Umsatz des Mittelständlers wuchs um 50 Prozent. Allerdings drohte die Agentur unter der Flut der eingereichten Belege zu ersticken und wendete sich an Ascop. **„WIR HABEN EINE INTELLIGENTE SELBSTLERNENDE ERKENNUNGS SOFTWARE INSTALLIERT, DIE SICH MIT JEDEM BELEG OPTIMIERT. BEREITS JETZT HABEN WIR EINE TREFFERQUOTE VON ÜBER 80 PROZENT.“**

Weil er weiß, dass sein Unternehmen nicht alles selbst leisten kann, arbeitet Scheffczyk gern mit spezialisierten Partnern, allen voran der ALSO. Ganz konsequent ist Ascop im Sommer auch dem ALSO Network beigetreten.



SIE HABEN DEN
1. – 4. TEIL DES
PROJEKTGESCHÄFTS
VERPASST?
DANN JETZT UNTER
WWW.ALSO-POINT.DE
NACHLESEN!