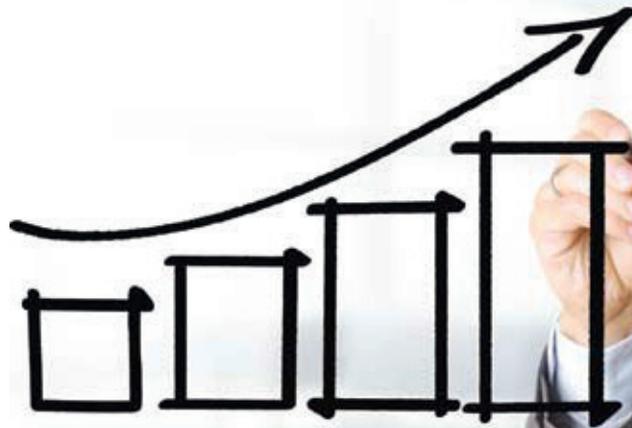


Haufe-Lexware
Partnerprogramm

Der Betriebsoptimierer



Dass ein erfolgreicher Lexware-Partner nicht aus der IT kommen muss, beweist Tim Kohler. Der studierte Betriebswirt und Geschäftsführer der LUSIMA GmbH ist darauf spezialisiert, den Datenaustausch zwischen Unternehmen und Steuerberater einfach, effizient und sicher zu gestalten. Und auch als Unternehmensberater hilft er seinen Kunden mit durchdachten Lösungen weiter.

Wenn eine Firma eine kaufmännische Software anschafft, fällt Lexware oft in die enge Auswahl. Die große Chance für autorisierte Händler besteht darin, den Kunden auch beim Einsatz zu beraten. Diese Chance hat Tim Kohler vorbildlich genutzt. Beflügelt wurde sein Erfolg von Unternehmergeist und „der Leidenschaft an der Verbesserung“, wie der junge Firmenchef erklärt. Mit 10 Mitarbeitern betreut er heute rund 1.000 Lexware Kunden aus allen Branchen. „Gerade die Bandbreite an Unternehmen macht mir an diesem Geschäft viel Spaß.“

Ein lukrativer Seitenwechsel

Dabei hätte alles auch ganz anders laufen können. Nach dem Studium tritt Tim Kohler in eine Steuer- und Rechtsberatungskanzlei ein, klettert die Karriereleiter hoch bis zum Kanzleimanager. Zuständig für das Qualitätsmanagement, stößt er immer wieder auf ähnliche Probleme: strukturelle Schwächen in den Firmenprozessen, Doppel erfassung bei der Buchhaltung, Fehler bei der Datenübergabe. An den Schnittstellen zwischen Kanzlei und Mandant liegt also Potenzial brach. Weil viele Mandanten Lexware nutzen und er die Stärken der Marke schätzt, beschließt er im Jahr 2004, selbst Lexware mit Verkauf und Beratung anzubieten. Sein Leitmotiv: „Was können wir mit Lexware beim Mandanten verbessern, wo lassen sich Synergien herstellen?“ Fortan teilt er sein Engagement auf zwischen Steuerberatung und der LUSIMA GmbH (vormals BAUMANN &

BAUMANN proventus), bis 2012 die Zeit reif ist, diese ganz zu übernehmen.

Das große Plus: Prozess-Know-how inklusive

Das Geschäft wächst rasant, vor allem über das Händlersuchportal von Haufe-Lexware kommen ständig neue Kunden. Tim Kohler empfiehlt passende Produkte, optimiert betriebliche Abläufe, prüft Schnittstellen-Einstellungen, führt Test-Exporte durch, richtet besondere Kontenrahmen ein. Sein Vorteil: Er kennt die aufnehmenden Daten-systeme wie DATEV bestens. So kann er auch den Steuerkanzleien Unterstützung anbieten oder individuelle Schnittstellen-Lösungen entwickeln – wie bei dem Kunden,

der nach der Übernahme durch eine Holding das Fälligkeitsdatum der Rechnungen in die Buchhaltung aufnehmen musste. Was Tim Kohler wichtig ist: Er will Lösungen verkaufen und Mehrwert durch kaufmännisches Know-how bieten. „Wenn ein Kunde Schmerzen hat, dann nehmen wir eine ausführliche Anamnese und Diagnose vor.“ Und er will seine Kunden in die Welt des digitalen Denkens – Stichwort Cloud oder Elstam – überführen. Bei seinen vielseitigen Aufgaben fühlt er sich durch Haufe-Lexware gut unterstützt. „Die Partnerbetreuung ist sehr professionell“, erklärt er. „Hier bin ich der Kunde.“ Der, so lässt sich hinzufügen, mit seiner Wahl eine goldrichtige Entscheidung getroffen hat.

Partner-Porträt

Die LUSIMA GmbH mit Sitz in Ober-Ramstadt bei Darmstadt hat sich als Lexware-Partner auf die Betreuung an der Schnittstelle zwischen Unternehmen und Steuerkanzleien spezialisiert. Geschäftsführer Tim Kohler ist seit 2007 Lexware Goldpartner und seit 2012 Haufe Partner für Kanzleien. Neben Verkauf und Services zu Lexware und Haufe Advolux bietet er Qualitätsmanagement und Unternehmensberatung für kleine und mittelständische Unternehmen an.

LUSIMA GmbH

Hammergasse 3
64372 Ober-Ramstadt
Telefon 06154 / 60 8 94-0
info@lusima.de
www.lusima.de

LUSIMA

Jetzt zum Haufe-Lexware Partnerprogramm anmelden unter:
partner@haufe-lexware.com