

**HAMBURG**

53°34' 31" N / 10°00' 55" O



KL NETPRINT BIETET INTEGRIERTE DRUCK- UND IT-LÖSUNGEN

**Ehrbare Kaufmänner**

Er hat es schwarz auf weiß: Joachim Langbehn ist ein ehrbarer Kaufmann zu Hamburg. So steht es in der Mitgliedsurkunde des gleichnamigen Vereins – und so lebt er seine Geschäftsphilosophie auch tagtäglich in seinem IT-Systemhaus KL netprint, das er gemeinsam mit seinem Partner Jens Katzer führt.

Langbehn ist ein aufrechter Hanseat, geradlinig, zuerst wortkarg, dann mitreißend: „Bei uns gilt das **gesprochene Wort. Was wir einmal vereinbaren, das halten wir auch. Verträge sind zwar wichtig, aber noch wichtiger sind uns Partnerschaften**“, meint der **Hamburger**. Diese Überzeugung zahlt sich aus. 24 Jahre waren die beiden Geschäftsführer vorher bei unterschiedlichen Unternehmen angestellt, bis sie sich im April 2010 selbständig machen. „Wir waren unzufrieden mit der Geschäftspolitik unserer Arbeitgeber. Zu sehr auf Print fixiert, zu sehr am Massengeschäft interessiert“, erinnert sich Langbehn. Die beiden Unternehmensgründer können sich vom Stand weg im Markt etablieren. Und sie setzen von Anfang an Zeichen in Sachen Dienstleistung: Sie entwickeln maßgeschneiderte Lösungen, die effizienter und wirtschaftlicher sind als eine IT von der Stange.

Herr Langbehn ist sich sicher: „In spätestens acht Jahren braucht niemand mehr einen Ausdruck.“ Und deshalb setzt KL netprint – anders, als der Name glauben macht – heute vor allem auf integrierte Lösungen und Services. Der Geschäftsführer nennt ein Beispiel: „Wir haben uns proaktiv darum gekümmert, dass alle unsere Kunden die Datenschutzgrundverordnung DSGVO schon vor dem Stichtag von uns erhalten haben.“ Heute machen IT-Produkte mehr als die Hälfte seines Umsatzes aus. Dazu zählen unter anderem kundenspezifische Serverlösungen und Software as a Service-Angebote. „Wer will denn heute noch in die Cloud, wenn der eigene Server im Unternehmen viel

wirtschaftlicher und sicherer ist?“, fragt sich Langbehn. Sicherheit wird bei KL netprint großgeschrieben: Wer als Admin einen Kundenserver installiert und konfiguriert, hat immer einen Kollegen zur Seite, der abschließend das System auf Schwachstellen untersucht. Außerdem muss jede IT-Architektur zwei Wochen nach dem Anlauf einen Stresstest bestehen: Dabei wird einfach der Stromstecker gezogen und beobachtet, ob die Systeme nach dem kalten Shutdown wieder kontrolliert hochfahren. So wird den Schrecken eines tatsächlichen Stromausfalls vorgebeugt.

Das Unternehmen wächst kontinuierlich, die Bonität ist ausgezeichnet. Wozu braucht so ein Unternehmen einen Refinanzierungspartner? Jens Katzer kennt die Gründe: „Mit Grenke können wir schneller und flexibler agieren. Wir haben bei den Leasingvergaben viel Handlungsspielraum vor Ort. Das vereinfacht vieles.“ Jörg Wegner, Niederlassungsleiter von Grenke in Hamburg, ergänzt: „Wir gehen offen und ehrlich miteinander um – und das Wichtigste: Wir hören zu. Denn nur so finden wir heraus, was unser Partner wirklich braucht. Wir erkennen die Marktchancen und finden dann gemeinsam individuelle und vor allem kundenorientierte Lösungen, die unseren Partnern einen klaren Wettbewerbsvorteil bieten.“

Und was hat KL netprint als Nächstes vor? Expansionspläne? Großkunden? „Wachsen ja, Großkunden eher nein“, ist sich Langbehn sicher. „Beim Massengeschäft geht es am Ende immer über den Preis. Feilschen ist aber nicht unsere Sache. Wir sind nicht der richtige Partner für diejenigen, denen das Hemd näher ist als die Hose. Sprich, wir überzeugen lieber durch unsere Leistung und innovative Lösungen. Und da passt Grenke ausgezeichnet zu uns. Wir können uns blind auf unsere Ansprechpartner verlassen.“ Wie gesagt: Das **gesprochene Wort** gilt.

**BREITES PORTFOLIO**

KL netprint legt Wert darauf, ein hanseatisches und ein inhabergeführtes Systemhaus zu sein. 2010 gegründet, kümmern sich heute rund drei Dutzend Mitarbeiter (inklusive drei Auszubildenden) um die Bereiche EDV, Druck und Scan, Dokumentenmanagement, Präsentationstechniken, Telefonanlagen und Büroeinrichtungen.



Schaffen gemeinsam ihren Kunden einen klaren Wettbewerbsvorteil (v. l. n. r.): Joachim Langbehn (Geschäftsführung KL netprint), Jörg Wegner (Niederlassungsleiter von Grenke in Hamburg) und Jens Katzer (Geschäftsführung KL netprint).