



Digitalisierung durch Finanzierung

Eine Spezialisierung auf IT, Bürotechnik und -möbel, die Beteiligung der Partner am Unternehmen und an seinem Erfolg sowie die Unterstützung der Fachhändler mit einem komfortablen Portal – als Gesellschaft des Markts will sich die BFL von anderen Finanzierungslösungs-Anbietern unterscheiden. Den Kundenschutz nennt die BFL ihr höchstes Gut.

Die BFL Leasing GmbH hat sich der Digitalisierung verschrieben. Die Gründung im Jahr 1973 fand genau zu der Zeit statt, als allmählich Computer und Drucker in die Büros einzogen und erste Geschäftsprozesse digitalisiert wurden. Zunächst handelte es sich bei Computerarbeitsplätzen eher um vom Rechenzentrum gesteuerte Terminals, die nur ein Eingabe- und ein Ausgabegerät, also Tastatur und Bildschirm umfassten. Schnell wurde klar: Ein Unternehmen, das sich dieser Entwicklung verweigert, wird nicht überleben können. Doch die Investitionen wa-

ren unwahrscheinlich kostenintensiv. Jedes Unternehmen musste sich das leisten, konnte es jedoch nicht unbedingt.

GESELLSCHAFT DES MARKTS

Die Geschäftsidee des BFL-Gründers Prof. Dr. Dietrich Walther wollte genau in diesem Dilemma Abhilfe schaffen: Die Erfahrung der ITK-Branche sollte mit Absatzfinanzierungs-Know-how in Partnerschaften zusammenfließen. So entstand mit der BFL Leasing GmbH unter dem Dach der VR Leasing Gruppe ein

Anbieter von passgenauen Finanzierungslösungen für IT-Anschaffungen, Büroausstattung und -möbel. Für Systemhäuser und Bürofachhändler war das Angebot der BFL von Anfang an interessant, denn es versetzt sie in die Lage, für ihre Kunden maßgeschneiderte Finanzierungsangebote zu erstellen. Unternehmen sind damit in der Lage, die notwendigen kostspieligen Investitionen zu tätigen. Die Händler ihrerseits können so ihre Kunden binden. Mit der BFL erhielt der Fachhandel seine eigene Finanzierungsgesellschaft. „Bei der BFL fühle ich mich gut aufgehoben“, berichtet Jens

„Bei der BFL fühle ich mich gut aufgehoben. Ganz gleich, mit wem ich spreche: Ich treffe jederzeit auf Freundlichkeit und hohe Fachkompetenz. Die Kundenorientierung steht immer deutlich im Vordergrund, es wird nach einfachen und schnellen Lösungen gesucht. Vor allem im Bereich von Vertragsbeendigungen macht das partnerschaftliche Verhalten der BFL uns das Leben leicht und vereinfacht spürbar die Prozesse.“

JENS STUMPF, Geschäftsführer der Hauser Office Management GmbH



Stumpf, Geschäftsführer der Hauser Office Management GmbH. „Ganz gleich, mit wem ich spreche: Ich treffe jederzeit auf Freundlichkeit und hohe Fachkompetenz. Die Kundenorientierung steht immer deutlich im Vordergrund, es wird nach einfachen und schnellen Lösungen gesucht.“ Dazu kann er auch ein anschauliches Beispiel anführen: „Vor allem im Bereich von Vertragsbeendigungen macht das partnerschaftliche Verhalten der BFL uns das Leben leicht und vereinfacht spürbar die Prozesse.“

Bald fanden sich in dieser Kooperation auch namhafte Hersteller, für die das Angebot ebenso interessant ist, außerdem Fachhandelsverbände. Durch die enge Zusammenarbeit und die Verbindung von verschiedenen Perspektiven und dem entsprechenden Know-how können Finanzierungslösungen entwickelt werden, die den Bedarf des Händlers und seines Kunden genau treffen. Die BFL betont, dass der Kundenschutz für sie das höchste Gut sei.

KNOW-HOW FÜR DEN BÜROFACHHANDEL: Jedem Kunden, der in ITK-Ausstattung und Büroeinrichtung investieren möchte, können Fachhändler ein passendes Finanzierungsangebot machen.

HERAUSFORDERUNGEN BEGEGNEN

Das Geschäftsmodell hat sich bewährt und aus der BFL Leasing GmbH mit Sitz in Eschborn im Taunus einen wichtigen Akteur im Leasingmarkt gemacht. Das liegt auch daran, dass sie bis ins Detail mit dem Markt vertraut ist und auf Entwicklungen reagiert, die in dieser Branche rasant verlaufen. Sie beeinflussen die Bedürfnisse der Anwender und stellen die Systemhäuser vor enorme Herausforderungen. Software und Hardware wachsen immer stärker zu komplexen Lösungen zusammen und werden weithin vernetzt. Anwendungen und Daten werden zunehmend in die Cloud verlagert. Hinzu kommen immer mehr Services, die den Anwender von der Komplexität entlasten. Dadurch wird die Preisgestaltung bei Investitionen schwieriger, denn ein Produktkauf steht oft in Verbindung mit einem langjährigen Vertrag. Anbieter von Bürotechnik- und IT-Lösungen müssen als Treiber der Digitalisierung fungieren, Büromöbelfachhändler sehen sich der Herausforderung gegenüber, Arbeitsumgebungen an neuen Tätigkeiten auszurichten – dabei erhalten sie vielseitige Hilfestellung von der BFL. „Durch die direkte Absatzfinanzierung bekommen Systemhäuser und Bürofachhändler ein attraktives Instrument an die Hand, um ihren Kunden auch umfassende Lösungen transparent finanzierbar machen zu können“, erklärt Sascha Lerchl, Geschäftsführer der BFL Leasing GmbH. ▶



„Wir arbeiten bereits seit über zehn Jahren erfolgreich mit der BFL zusammen. Besonders zu schätzen gelernt haben wir in dieser Zeit die direkten Ansprechpartner und die zumeist unbürokratische Lösungsfindung im Rahmen einzelner Kundenfälle. Das Online-Vertriebsportal der BFL ist weitestgehend selbsterklärend und auch neue Mitarbeiter unseres Hauses finden sich hier schnell allein zurecht. Kreditentscheidungen werden kurzfristig getroffen, die Abwicklung der Vertragseinreichung und -abrechnung erfolgt bereits komplett digital und Zahlungen erreichen uns innerhalb kürzester Zeit. Die BFL steht damit in unserer internen Leasing-Rangliste klar auf Platz eins.“

PATRICK VOGEL, Geschäftsführer der Klaus Vogel Bürotechnik GmbH



► Absatzförderung ist nicht zwingend Bestandteil der Kernkompetenz von Fachhändlern, doch hat die BFL es verstanden, es einfach und ohne großen Aufwand aufzubereiten: Mit VPOS, dem „VertriebsPartnerOnlineSystem“ (siehe FACTS office 2-3/2018), hat die BFL ein Onlineportal geschaffen, das die Vertriebspartner befähigt, ihren Kunden Finanzierungslösungen professionell zu präsentieren: Es bildet den gesamten Prozess ab – und zwar schon seit den 1990er-Jahren, also gleich mit der Verbreitung des Internets. Binnen Minuten ist mit VPOS eine Kalkulation erstellt. Im Hintergrund läuft die Bonitätsprüfung in Echtzeit über ein Scoringssystem. So kann ein Händler seinem Kunden noch während des Verkaufsgesprächs ein Finanzierungsangebot unterbreiten. Nach Vertragsabschluss bringt VPOS die gesamte Historie stets aktuell auf den Bildschirm, wodurch eine gute Kundenbetreuung gewährleistet ist, bis irgendwann zum Ende der Vertragslaufzeit eine unkomplizierte Abwicklung ansteht – und Folgegeschäfte in die Wege geleitet werden sollen. „Das Online-Vertriebsportal der BFL ist weitestgehend selbsterklärend und auch neue Mitarbeiter unseres Hauses finden sich hier schnell allein zurecht“, betont Patrick Vogel, Geschäftsführer der Klaus Vogel Bürotechnik

GmbH. „Kreditentscheidungen werden kurzfristig getroffen, die Abwicklung der Vertragseinreichung und -abrechnung erfolgt bereits komplett digital und Zahlungen erreichen uns innerhalb kürzester Zeit.“

Diese kompetente Beratung, basierend auf VPOS, stärkt das Vertrauen der Kunden in den Fachhändler von Anfang an und beschleunigt den Vertragsabschluss, denn die Kunden sehen, dass die Systemanbieter über mehr Know-how als nur ihr technisches Fachwissen verfügen.

LUKRATIVE BETEILIGUNG

Rund 30 Experten der BFL sind deutschlandweit im Einsatz, um gemeinsam mit ihren Partnern Lösungen zu erarbeiten und sie darin zu unterweisen, selbstständig Angebote zu erstellen, Vertragsabschlüsse durchzuführen und die anschließende Betreuung vorzunehmen. Sie kennen den Markt und seine sich im permanenten Wandel befindenden Bedürfnisse genau und wissen, dass der gemeinsame Erfolg maßgeblich auf Flexibilität beruht – sowie auf dem festen Vorsatz, die digitale Transformation zu meistern.

Ein weiterer wesentlicher Vorteil der BFL-Partnerschaft ist die Möglichkeit der Beteiligung am Unternehmen: Sofern er bestimmte

Voraussetzungen erfüllt, die eine gute Zusammenarbeit betreffen, kann jeder Partner Gesellschafter werden und von der Dividende profitieren. Darüber hinaus gewinnt ein Teilhaber Einfluss und kann im Rahmen von Geschäftsversammlung und Aufsichtsrat „sein“ Unternehmen aktiv mitgestalten. Fast 150 Kommanditisten mit insgesamt 50.000 Kunden zählt die BFL zurzeit und ständig kommen neue hinzu: Bürofachhändler, IT- und Softwarehäuser natürlich, doch auch Hersteller, die auf Direktvertrieb setzen. „Sie schätzen die Zugehörigkeit und das Mitspracherecht sehr“, weiß Sascha Lerchl. „Gerade die Gewinnbeteiligung führt dazu, dass sie unser Modell einer einfachen Kooperationsvereinbarung vorziehen.“ Mit gutem Grund: Das vergangene Geschäftsjahr hat die BFL mit einem Umsatz von 248 Millionen Euro abgeschlossen – ein Wachstum von acht Prozent.

Der weitere Ausbau des Vertriebspartner-/Gesellschaftermodells steht ganz oben auf der Unternehmensagenda. Durch die Möglichkeit, einfache und schnelle Finanzierungslösungen für den Mittelstand zu bieten und Teil einer starken Gemeinschaft zu werden, sieht sich die BFL zur Erreichung dieses Ziels gut aufgestellt.

Anja Knies ■