



BFL LEASING WILL SEIN VERTRIEBSNETZ WEITER AUSBAUEN

AUS DER BRANCHE FÜR DIE BRANCHE

Seit 45 Jahren finanziert die BFL Leasing GmbH gemeinsam mit ihren Vertriebspartnern Bürotechnik- und IT-Lösungen quer durch alle Branchen. Die rund 150 Gesellschafter – in der Mehrzahl MFP-Fachhändler und IT-Systemhäuser – profitieren sowohl monetär als auch von dem engen Austausch untereinander. Geschäftsführer Sascha Lerchl will das starke BFL-Netzwerk gezielt weiter ausbauen und dabei auch bewusst neue Wege beschreiten. Die Digitalisierung spielt dabei eine zentrale Rolle. Von dieser verspricht er sich mittelfristig den nötigen Rückenwind, um jenseits des Kerngeschäfts neue Kunden mit innovativen Geschäftsmodellen zu erschließen.

⇒ Sascha Lerchl: „Finanzierer gibt es wie Sand am Meer, die BFL Leasing war und ist jedoch einzigartig, wenn es um die IT-Finanzierungswünsche im Mittelstand geht.“



BFL LEASING „Die große Skepsis vor der Digitalisierung ist völlig unbegründet, wenn wir uns nur aktiv damit beschäftigen und den Mut haben, uns darauf einzulassen.“ Sascha Lerchl wäre mit seiner klaren Überzeugung, stärker die Chancen der digitalen Transformation zu nutzen anstatt auf deren Risiken zu starren, auch als Referent auf der DMEXCO gut aufgehoben. Seit gut einem Jahr verantwortet der gelernte Banker als Geschäftsführer die Geschicke der BFL Leasing GmbH. Dabei geht es ihm im Kontext der Digitalisierung gar nicht so sehr um die reine Optimierung der Prozesse – das sind quasi die ‚Basics‘. Vielmehr möchte er zudem im Dialog mit neuen, jungen Zielgruppen ausloten, wo sich neue Geschäftsmodelle auftun könnten und wie man sich dort zusammen mit seinen Vertriebspartnern als Finanzierungsdienstleister positionieren kann.

Bis dato dominiert aber noch ganz klar das Kerngeschäft mit MFP/Kopierern und IT-Lösungen die Bilanz. Und Lerchl will auch das eine gegen das andere nicht austauschen, zumal die Bürotechnik- und IT-Branche selbst gerade mitten im digitalen Umbruch steckt. „Trotz – oder aber auch gerade aufgrund – der neuen Chancen, die die Digitalisierung bietet“, so die klare Ansage des Geschäftsführers, „werden wir unser Kerngeschäft auf keinen Fall vernachlässigen“.

BFL IST BEZIEHUNGSMANAGEMENT

Vor genau 45 Jahren wurde die BFL Leasing aus der Taufe gehoben – als Spezialist für die IT-Finanzierung. „Finanzierer gibt es wie Sand am Meer“, so Lerchl, „die BFL Leasing war und ist jedoch einzigartig, wenn es um die IT-Finanzierungswünsche im Mittelstand geht“. In der Tat wurde die Leasing-Gesellschaft aus der Branche heraus geboren, und ist bis heute aufs Engste mit ihr verwoben: So sind rund 150 der insgesamt 500 Vertriebspartner bundesweit zugleich auch Gesellschafter der BFL. Deren Liste liest sich wie das ‚Who is Who‘ der deutschen MFP-Fachhandels- und IT-Systemhaus-Landschaft. Neben den großen ‚Platzhirschen‘ – darunter die Mehrzahl der Computer-Compass-Mitglieder – sind auch kleinere und mittlere Fachhändler Teilhaber.

Für Sascha Lerchl gilt bis heute als Leitgedanke der BFL Leasing: „Aus der Branche für die Branche.“

Die Gesellschafter profitieren nicht nur monetär über die jährliche Ausschüttung: Mindestens ebenso wichtig ist der enge Austausch untereinander. Sascha Lerchl: „BFL ist Beziehungsmanagement.“ Neben den regelmäßigen Gesellschaftertreffen bietet man beispielsweise Workshops zu aktuellen Branchen- und Management-Themen. Die letzte Veranstaltung hatte unter anderem das Thema ‚Design Thinking‘ zum Inhalt, und es gab deutlich mehr Anfragen als freie Plätze. Erklärtes Ziel der BFL ist es, das Vertriebsnetz in den nächsten Jahren noch weiter auszubauen und neue Gesellschafter dazu zu gewinnen.



SCHNELLE REAKTIONSZEITEN

Neben den Standard-Finanzierungsmodellen für Druck-Hardware und IT-Infrastruktur bietet die BFL Leasing seit gut einem Jahr auch ein integrierten Managed Service-Vertrag. Dieser bündelt die Finanzierung von Hardware, Software und Dienstleistungen in einem Vertrag. Damit können Unternehmen ganze IT-Infrastrukturen inklusive individueller Service-Features und Service Level Agreements (SLA) mieten und erhalten diese als Komplettpaket aus einer Hand. Der Fachhändler zieht seinen Nutzen daraus, dass seine eigenen Dienstleistungen inklusive SLAs in das Mietmodell integriert sind. Durch lange Laufzeiten und damit niedrige monatliche Raten ist der Managed-Service-Vertrag zudem ein gutes Instrument zur Kundenbindung.

Ausgesprochen hilfreich im gesamten Vertriebsprozess ist VPOS – das Vertriebspartner Online-System von BFL, das gemeinsam mit Partnern aus der Branche entwickelt wurde. VPOS bildet das gesamte Vertragsmanagement der jeweiligen Finanzierungskunden des Partners ab und ermöglicht dadurch eine unkomplizierte Kundenbetreuung. Von der Kalkulation über die direkte Boni-

„Die große Skepsis vor der Digitalisierung ist völlig unbegründet, wenn wir uns nur aktiv damit beschäftigen und den Mut haben, uns darauf einzulassen.“

↑ Flexible, maßgeschneiderte Lösungen zur Finanzierung von Bürotechnik und IT-Infrastruktur – das ist seit 45 Jahren das Kerngeschäft der BFL Leasing. (© Fotolia/Mark Huls)

tätsprüfung bis zur Bestandsbetreuung sind alle wichtigen Tools für eine aktive Kundenbetreuung vorhanden. VPOS bietet automatisierte und minutenschnelle Entscheidungen zu Bonitätsanfragen bis 250.000 Euro. Rund 90 % der Bonitätsentscheidungen werden rein online-basiert getroffen, und 87 % aller Finanzierungsentscheidungen fallen binnen 24 Stunden.

Keine Kompromisse macht man bei der BFL, wenn es um die Sicherheit und Hoheit über die Kundendaten geht: Zwar werden die Miet- und Leasing-Verträge formal zwischen der BFL und den Endkunden abgeschlossen. „Tatsächlich gehören die Kundenbeziehungen aber alleine unseren Vertriebspartnern“, erläutert Lerchl. Jede Endkundenanfrage während eines laufenden Vertrags werde direkt an die Partner durchgereicht, was längst keine Selbstverständlichkeit in der Branche ist. „Die BFL ist nun mal kein Partnernetzwerk wie jedes andere.“ |ho|

IT-SPEZIALIST MIT TRADITION

Die BFL Leasing GmbH wurde 1973 als Spezialist für die Bürotechnik- (Druck und Kopie) sowie IT-Finanzierung gegründet. Heute umfasst das engmaschige Vertriebsnetz 500 Vertriebspartner bundesweit, davon sind 150 auch Gesellschafter der in Eschborn ansässigen Kommanditgesellschaft. Die Mehrzahl der Vertriebspartner stammt aus dem Büro- und Kopierer-Fachhandel sowie dem IT-Systemhaus-Kanal. Insgesamt finanzieren 50.000 Kunden aus verschiedenen Branchen ihre IT-Produkte und Lösungen über die BFL Leasing. Ergänzend zum IT-Kerngeschäft verspricht man sich weiteres Wachstum in den Segmenten Software-Lösungen, DMS/ECM, Sicherheits- und Medizintechnik.

Seit 1983 ist die BFL Leasing Bestandteil der VR Leasing Gruppe. Diese hat sich in den letzten Monaten neu ausgerichtet und wird sich in Zukunft unter dem neuen Namen ‚VR Smart Finanz‘ ausschließlich auf Genossenschaftsbanken fokussieren. Im Zuge dieser Neustrukturierung soll die BFL Leasing in Zukunft eigenständig am Markt auftreten.