

# BFL. FORUM

IKT-ENTWICKLUNGEN –  
VON SPEZIALISTEN  
FÜR SPEZIALISTEN

Die Themen

## **LEASING ALS INSTRUMENT DER NACHHALTIGKEIT**

Ökonomische, ökologische  
und soziale Aspekte

---

## **IKT-BRANCHE SCHWEBT AUF WOLKEN**

Gute Voraussetzungen für Leasing

---

BFL ALS IKT-LEASINGSPEZIALIST IM VERBUND  
**WAS EINER NICHT ALLEINE SCHAFFT,  
DAS ERREICHEN VIELE GEMEINSAM**



**BFL**<sup>o</sup>  
DIE IT-FINANZIERER

Ein Unternehmen der VR LEASING-Gruppe

Auf uns kam ein Firmenkunde aktiv zu, er suchte einen verlässlichen Leasingpartner für seine Absatzfinanzierung. Da war es sehr gut, dass wir mit der BFL echte Experten in der FinanzGruppe haben.

**Walter Netter,**  
Vorstand der Dresdner Volksbank



# INHALTSVERZEICHNIS

## EDITORIAL

### SEITE 1

#### ■ DIE GEGENWART IST WOLKIG, DIE ZUKUNFT GRÜN

Der Beginn des papierlosen Unternehmens schickt die IT ins Grüne

Markus Henkel,  
Diplom-Fachjournalist

## MARKTENTWICKLUNG

### SEITE 2

#### ■ IKT-BRANCHE SCHWEBT AUF WOLKEN

Cloud Computing beflügelt die Fantasien Mehr als ein Silberstreifen am Horizont – Gute Voraussetzungen für Leasing

## LEASING

### SEITE 3

#### ■ LEASING ALS INSTRUMENT DER NACHHALTIGKEIT

„Schlage nur so viel Holz, wie nachwachsen kann“ oder was Forstwirtschaft, moderne Technologien und Leasing gemeinsam haben

## IKT-TRENDS

### SEITE 4

#### ■ TRANSFORMATION: VON HOFFNUNGSTRÄGERN ZUM MAINSTREAM

Wolke Sieben  
Gattungswechsel  
Beziehungskisten

## AUTORENBEITRAG

### SEITE 5

#### ■ INNOVATIVE STORAGE- UND DATENMANAGEMENTLÖSUNGEN TREFFEN AUF FINANZDIENSTLEISTUNGEN

BFL finanziert auch SOD-Modelle (Storage on demand)

Hamut Pascha,  
Sales Director NetApp  
Capital Solutions EMEA

## OUTPUT-MANAGEMENT

### SEITE 6

#### ■ VON PAPIERLAWINEN UND STECKNADELN IM DIGITALEN HEUHAUFEN

### SEITE 7

#### ■ PAPIERVERSCHWENDUNG, NEIN DANKE!

## BFL KOMPAKT

### SEITE 8

#### ■ VORWÄRTSDENKER

Mausclick genügt  
Teampay  
Neu gewandt  
Heute schon geschwackt?  
Srdacno Dobro Dosli

## BFL ALS TEIL DER GENOSSENSCHAFTLICHEN FINANZGRUPPE

### SEITE 9

#### ■ 7 MILLIARDEN EURO

Kurze Wege  
Eng verbunden

### SEITE 10

#### ■ IT-LEASING ÜBER DIE VOLKSBANK

Strategische Zusammenarbeit als starker Partner bei IT-Leasing

Rolf Witezek,  
Mitglied des Vorstandes  
der Volksbank Mittelhessen eG

## KOLUMNE

### SEITE 11

#### ■ NACHHALTIG SAUER

Dr. Thomas Hafen,  
Redakteur bei ChannelPartner



EDITORIAL

## DIE GEGENWART IST WOLKIG, DIE ZUKUNFT GRÜN

Die deutsche IKT-Branche blickt optimistisch in die Zukunft, denn der Investitionsstau hat sich aufgelöst. 145,5 Milliarden Euro flossen 2011 in ihre Kassen und die Aufwärtsbewegung soll anhalten. Dabei steht Nachhaltigkeit durch den Einsatz neuer Lösungen auf der Pole Position. Green IT, Smart Grids oder Cloud Computing lauten die Schlagwörter, um sich im internationalen Wettbewerb zu behaupten. Doch um mitzuhalten, müssen Wirtschaft und Politik an einem Strang ziehen. Nur so hat die Branche grünes Licht für Innovation.

Dass die Cloud in den Köpfen der Verbraucher angekommen ist, belegen Zahlen: 48 Prozent Wachstum jährlich prognostizieren Analysten. Cloud-Dienste kommen also gut an im Markt, versprechen sie freie Fahrt für die Daten der User. Während sie sich dem physikalischen Speicher entledigen, wird die Unternehmens-IT gleichzeitig mobiler. Kein PC mehr, vor dem man sitzt, um eine E-Mail zu schreiben. Kein Telefon, das an den Schreibtisch bindet – Tablets und Smartphones lassen flexibler arbeiten. Laut Gartner planen daher 80 Prozent aller Unternehmen die mobilen Allrounder ins firmeneigene Netzwerk einzubinden. Wir reden also von etwas, das lange nur erträumt wurde: dem Beginn des papierlosen Unternehmens.

Nicht umsonst gerät in diesem Zusammenhang das Thema Output-Management wieder stärker in den Fokus. Dabei geht es nicht nur darum, Druckkosten zu senken, sondern mithilfe smarterer IT eingehende Dokumente einzuscannen, zu kategorisieren, zentral zu speichern und wie gewünscht zu verteilen – per E-Mail, Fax, als PDF oder über das Intranet.

Während Anwender die Wolke mit Daten füllen, verpassen Unternehmen bestehenden Workflows mit mobilen Endgeräten oder Managed Print Services, also einem Update und schicken zudem ihre IT ins Grüne. Dabei geht es um mehr als nur einen neuen Anstrich. Nachhaltigkeit ist das Stichwort, denn mit der richtigen Strategie lassen sich bis zu 75 Prozent an Stromkosten einsparen – moderne Lösungen vorausgesetzt. Auf diesem Weg spielen auch Smart Grids – das intelligente Stromnetz von morgen, das Hardware energieeffizienter arbeiten lässt – eine Rolle.

Wer mithalten will, rüstet also um. Doch woher das Kapital für den Weg zu mehr „Energieeffizienz durch IT“ nehmen? Da sich große Investitionen meist nicht mühelos aus dem eigenen Budget bestreiten lassen, lohnt es sich oft, Hard- und Software und IT-Dienstleistungen zu leasen. Damit positioniert sich die Finanzierungsform als der Königsweg zum „Getting Greener“.

Markus Henkel  
Diplom-Fachjournalist

# IKT-BRANCHE SCHWEBT AUF WOLKEN

## CLOUD COMPUTING BEFLÜGELT DIE FANTASIEN

Gerieten andere Industriezweige infolge der Finanzmarktkrise ins Trudeln, so kam die deutsche IKT-Branche mit einem hellblauen Auge davon. Nur einen leichten Umsatzknick galt es 2009 zu verwinden, bevor es erneut zügig bergauf ging. Smartphones, mobile Rechner und Flachbildfernseher brachten die Marktnachfrage in Schwung und bescherten den Hightechunternehmen mehr als die prognostizierte schwarze Null. 2011 startete ebenfalls äußerst vielversprechend, denn ohne Frage besteht bei den Firmen Nachholbedarf. Deutlich gestärkt gehen voraussichtlich die Anbieter von Informationstechnik aus dem Jahr hervor – allen voran diejenigen, deren Geschäft die Hardware ist. 6,9 Milliarden Euro sollen sie erwirtschaften – mit Blick auf die jüngste Vergangenheit ein Rekord. Nach einem schwachen Jahr geht es auch wieder für die Softwarehersteller mit einem Plus von 4,5 Prozent und die IT-Service-Provider voran, die 3,5 Prozent an Boden gut machen. Hier bestimmen vor allem Cloud-Computing-Technologien das Geschehen, die zwar bereits vor

Jahren den Weg ins Rampenlicht angetreten haben, nun aber tatsächlich im Markt angekommen zu sein scheinen.

Mit einem lachenden und einem weinenden Auge blicken die Telekommunikationsgesellschaften in die Zukunft. Zwar verzeichnen sie ein positives Ergebnis, allerdings ein rückläufiges. Sicherlich spülen Datenübertragungsdienste Geld in den Festnetz- oder Mobilfunksäckel. Allerdings nicht genug, um durch niedrigere Tarife und Roaminggebühren bedingte geringere Einnahmen bei den Sprachdiensten zu kompensieren. Einen Verlierer gibt es jedoch – den Markt für digitale Unterhaltungselektronik, der ein Umsatzminus in Höhe von 1,7 Prozent hinnehmen muss.

## IKT-STANDORT DEUTSCHLAND

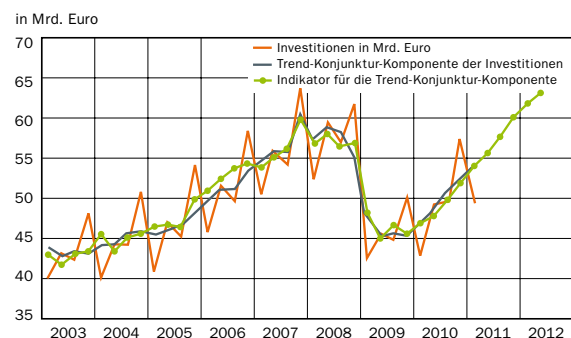
- Europas größter IKT-Markt
- 20 Prozent Anteil am Umsatzvolumen des EU-Marktes
- größte Softwareindustrie in der EU
- viertgrößter IKT-Markt weltweit
- zweitgrößter Arbeitgeber in Deutschland
- Sitz von Europas größter IKT-Forschungseinrichtung



## MEHR ALS EIN SILBERSTREIFEN AM HORIZONT – GUTE VORAUSSETZUNGEN FÜR LEASING

Aufatmen konnte sie, die Leasingbranche, im vergangenen Jahr. Nach dem historischen Kellersturz 2009 gelang mit einem Plus von 4 Prozent die Rückkehr in die schwarzen Zahlen. Aus Sicht vieler eine Trendwende, die den Weg zurück zu alter Stärke vorzeichnet. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen stimmen hoffnungsfroh – vor allem der prognostizierte anhaltende Anstieg bei den Ausrüstungsinvestitionen. Dass es sich nicht um realitätsfremde Vorhersagen handelt, beweist das erste Quartal 2011. Um 18 Prozent wuchs das Leasingneugeschäft mit Mobilien – hält diese Entwicklung an, so dürfte die Branche zur Jahreswende stolze 11 bis 14 Prozent verbuchen. Davon dürfte auch das im vergangenen Jahr schwächelnde Segment EDV und Büromaschinen profitieren. Denn die „Betriebsausstattung auf dem neuesten Stand zu halten“ spielt gemäß einer Untersuchung des BDL für den Mittelstand eine entscheidende Rolle. Gleichmäßig und genau kalkulierbare Kosten sowie die Schonung der Liquidität sehen sie als Top-Gründe an, Neuanschaffungen über das Leasing zu realisieren. Das stimmt zuversichtlich.

## AUSRÜSTUNGSINVESTITIONEN sind auch 2012 deutlich aufwärts gerichtet



Berechnungsstand 26. Juni 2011  
Quelle: ifo Konjunkturtest Dienstleistungen, Statistisches Bundesamt,  
Berechnungen des ifo Instituts

# LEASING

## ALS INSTRUMENT DER NACHHALTIGKEIT

„SCHLAGE NUR SO VIEL HOLZ, WIE NACHWACHSEN KANN“ ODER WAS FORSTWIRTSCHAFT, MODERNE TECHNOLOGIEN UND LEASING GEMEINSAM HABEN

Nachhaltig. Manch einer, der diesen Begriff aufgrund der inflationären Verwendung am liebsten aus dem Sprachgebrauch streichen würde. Doch dahinter verbirgt sich ein sinnvolles Konzept. Dabei handelt es sich keineswegs um eine Erfindung der Neuzeit, vielmehr um einen Gedanken, der in der Forstwirtschaft des 18. Jahrhunderts wurzelt und seinen Ausgangspunkt im barocken Sachsen nimmt. Geboren in der Krise legte der Mangel an der damals wichtigsten Ressource Holz das Fundament für einen „pflughen“ Umgang mit der „gütigen Natur“. Mit dem Ziel, zum Wohle der Gemeinschaft zu wirtschaften. Gleichzeitig auf den Erhalt der Substanz zu achten und verantwortlich im Sinne künftiger Generationen zu handeln. Hier schließt sich der Kreis zum Jahr 1972, in dem der Begriff in dem Bericht „Die Grenzen des Wachstums“ des Club of Rome auftauchte und das Fundament für das heutige Verständnis von Nachhaltigkeit durch die Verknüpfung ökonomischer, ökologischer und sozialer Aspekte prägte.

### Es grünt so grün ...

Unbestritten ist der sorgsame Umgang mit Ressourcen eine Aufgabe, der sich alle gleichermaßen stellen müssen. Eine Schlüsselrolle fällt dabei neuen Technologien zu. „Green IT“ ist in diesem Zusammenhang längst eine Selbstverständlichkeit. Eingangs als Marketinginstrument belächelt, steht inzwischen außer Frage, dass sich der Austausch veralteter gegen moderne Lösungen lohnt. Sei es im großen Maßstab, wie bei Gebäudetechnik und Produktionsmaschinen. Oder im kleineren Rahmen, durch den Wechsel auf energiesparende Server und Speicher. Durch den Einsatz von Virtualisierungssoftware, Dokumentenmanagementsystemen, die Inanspruchnahme intelligenter Managed Print Services oder die Rückführung ausgedienter Geräte in den Recyclingkreislauf lässt sich ebenfalls viel bewirken. Und das nicht nur für die Umwelt. Ergonomische Arbeitsplätze steigern die Mitarbeiterzufriedenheit, stets aktuelles Equipment legt den Grundstein für effizientere Prozesse und Produktivitätszuwächse. Dies wiederum stärkt

die Wettbewerbsfähigkeit und zahlt sich monetär aus. Ganz zu schweigen von dem Imagegewinn, der das Thema Nachhaltigkeit begleitet.

### Geldbeutelchonend modernisieren

Klar, das alles kostet Geld. Hier kommt das Leasing mit seinen Facetten ins Spiel. Kaum eine Finanzierungsform, mit der sich Investitionen so kalkulierbar, liquiditätsschonend und bilanzneutral realisieren lassen. Ganz gleich, ob es darum geht, Büroeinrichtung und -maschinen auf den neuesten Stand zu bringen, die IKT-Landschaft zu optimieren oder anspruchsvolle Hard- und Softwareprojekte zu verwirklichen. Die Lösungspalette ist breit und reicht von Rahmenverträgen über Update-Leasing-Angebote bis hin zu Output-Management-Modellen. Zusatzleistungen wie beispielsweise die Elektronikversicherung oder das Remarketing ausgedienter Geräte komplementieren das Servicespektrum. Leasing ist somit ein ideales Instrument für Unternehmen, Nachhaltigkeit zu beweisen, und damit mehr als nur Finanzierung.

Wir müssen akzeptieren, dass häufig die Finanzierung nicht in der Bank, sondern über den IT-Händler an die Kunden vermittelt wird. Mit dem Angebot der Absatzförderung durch die BFL-Expertise haben wir als Bank die Möglichkeit, die Geschäfte clever in die Bank zu holen.

**Philipp Karmann,**

Vorstand der Raiffeisenbank Rain am Lech eG

# TRANSFORMATION:

## VON HOFFNUNGSTRÄGERN ZUM MAINSTREAM



WER IN DIESEM JAHR EINEN BLICK AUF DIE VON MARKTANALYSTEN AUSGEGEBENEN TRENDTECHNOLOGIEN WIRFT, SIEHT AUF DEN ERSTEN BLICK NICHTS WIRKLICH NEUES. CLOUD COMPUTING, MOBILE KOMMUNIKATION UND SOCIAL BUSINESS SIND DIE TREIBER, DIE DAS GESCHÄFT 2011 BESTIMMEN SOLLEN. THEMEN, DIE SCHON LÄNGER DIE DISKUSSION BEHERRSCHEN, NUN ABER, WIE ES SCHEINT, TATSÄCHLICH IHREN WEG IN DIE REALITÄT ANTRETEN.

### Wolke Sieben

Große Zeiten stehen dem Cloud Computing bevor. 29 Milliarden US-Dollar Umsatz sollen öffentliche Cloud-Dienste den Anbietern 2011 in die Taschen spülen. Insbesondere bei kleineren und mittelständischen Unternehmen gewinnt das Modell an Akzeptanz. Dies belegt der HP Cloud Index, demnach soll die Zahl an KMUs, die auf webbasierte Dienste zugreifen, von derzeit elf auf 40 Prozent ansteigen. Hoch im Kurs steht dabei der Bezug von Anwendungen – Stichwort „Software as a Service“ – und externer Netzwerk-, Rechner- und Speicherkapazitäten. Denn das Infrastructure-as-a-Service-Modell stellt eine kostengünstige Alternative zum Betrieb des eigenen Rechenzentrums dar. Ressourcen lassen sich bedarfsgerecht abrufen, die Abrechnung erfolgt nutzungsbasiert. Dies bietet hohe Flexibilität und ist gut fürs Budget. Die Vorteile des Cloud Computing liegen auf der Hand, die Zahlen stimmen – so steht zu erwarten, dass sich der Technologieansatz in raschem Tempo flächendeckend durchsetzt.

### Gattungswechsel

Mobile Geräte verdrängen schleichend den klassischen PC. Kein Wunder, denn der mobile Zugriff auf Anwendungen und Daten gehört inzwischen privat und beruflich zum Leben dazu. Laut Gartner planen 80 Prozent aller Unternehmen Tablet-PCs in das firmeneigene Netzwerk einzubinden, 90 Prozent der geschäftlichen Anwendungen sollen 2014 über private Geräte abrufbar sein. Hiervon profitieren auch die Anbieter von Apps. Ende 2011 sollen 750.000 Apple- und 550.000 Android-Anwendungen zur Auswahl stehen. Das erfolgreiche Modell steht Pate für einfach aufgebaute Enterprise-Apps, die sich auf Mietbasis herunterladen lassen. Und damit das Cloud Computing hervorragend abrunden.



### Beziehungskisten

Soziale Netzwerke eignen sich hervorragend dazu, den Dialog mit den Kunden zu intensivieren; Social-Collaboration-Tools wie Bookmarking-Dienste, Wikis, Foren oder Projektmanagementanwendungen für den Austausch von Informationen und Erfahrungen. Kaum verwunderlich, dass das Thema Social Business an Fahrt gewinnt; eine jährliche Wachstumsrate in Höhe von 38 Prozent, daran glaubt IDC. Erneut sind es die KMUs, die sozialen Plattformen außerordentlich aufgeschlossen gegenüberstehen. Ein Indiz dafür ist, dass 40 Prozent von ihnen die Kanäle neben der Kommunikation zur Eigenvermarktung nutzen wollen. In diesem Zusammenhang eine weitere Prognose, diesmal von Gartner: 2015 sollen 10 Prozent der Online-Freunde nicht menschlich, sondern automatisierte Software-Agenten sein. Mal schauen, was diese uns zu sagen haben.

# INNOVATIVE STORAGE- UND DATEN- MANAGEMENTLÖSUNGEN

## TREFFEN AUF FINANZDIENSTLEISTUNGEN

SIE GEHÖREN EINFACH ZUSAMMEN: INNOVATIVE STORAGE- UND DATENMANAGEMENTLÖSUNGEN VON NETAPP UND DIE VERTRIEBSUNTERSTÜTZENDEN FINANZDIENSTLEISTUNGEN DER BFL. NATÜRLICH KOOPERIERT NETAPP HIER MIT DER BRANCHENKENNERIN BFL.



### Über NetApp

NetApp ist in Deutschland Marktführer bei Storalösungen. Storage sind IT-Speichermedien im Gigabeziehungsweise Terabytebereich. Datensicherung, Ausfallsicherung und Performance spielen für die Kunden hier eine wichtige Rolle. Und weil die Daten nicht nur gespeichert, sondern auch genutzt werden sollen, ist für die Kunden neben der Hardware auch die dazugehörige Softwarelösung essenziell. Finanziert werden kann das Gesamtpaket über die BFL.

NetApp sieht Leasing als strategisches Instrument. Durch eine eigene Abteilung werden die Vertriebseinheiten durch „Financial Solution Manager“ aktiv unterstützt. In einem indirekten Vertriebsmodell agiert NetApp – mit wenigen Ausnahmen – über Partner. Diese Art des Vertriebs wird beispielsweise neben Besuchen auch mit dem Bereitstellen von Demoversionen bei einzelnen Projekten von NetApp unterstützt. Die Struktur des indirekten Vertriebs mit gleichzeitiger enger Einbindung in die Finanzierungsprojekte bedeutet klare Vereinbarungen zwischen Hersteller, Lieferanten und der IT-Finanzierer BFL.

### BFL finanziert auch SOD-Modelle (Storage on demand)

Die BFL ist in der Kooperation mit NetApp die Finanzierungsspezialistin für das Partnergeschäft. Ihr bewährtes Online-Tool VPOS ist dabei eine zeitsparende Unterstützung. Klassische Leasingverträge, Null-Prozent-Leasingverträge – wie aus der Autobranche bekannt – sind hier ebenso möglich wie Operate-Lease-Verträge. Oder auch ein sogenannter „Fixed-variable-SOD-Vertrag“, ein mit Klick-Verträgen vergleichbarer Leasingvertrag, inklusive Mehrvolumen-



**Hamut Pascha,**  
Sales Director NetApp Capital  
Solutions EMEA

abrechnung und Aufstockungsoption. Bei dieser Vertragsart finanziert der Kunde eine Grundausstattung an Speicherkapazität („Storage“) und NetApp stellt für ungeplanten Mehrbedarf ein weiteres Puffer-Shelf zur Verfügung. NetApp führt dann eine wöchentliche Messung der Auslastung durch, wobei lediglich bei Überschreitung der Meldemenge die Mehrnutzung berechnet wird. Sollte eine Überschreitung eingetreten sein, informiert NetApp die BFL, die ihre Rechnung über die Nutzung des Mehrbedarfs an den Kunden stellt. Auch wenn sich im Tagesgeschäft herausstellen sollte, dass der Kunde dauerhaft ein weiteres Shelf benötigt, ist eine klassische Aufstockung des Vertrags unkompliziert möglich.

# VON PAPIERLAWINEN UND STECKNADELN IM DIGITALEN HEUHAUFEN

DIE DATENBERGE WACHSEN. ALLE ZWEI JAHRE VERDOPPELT SICH DIE ZAHL AN INFORMATIONEN, DIE RUND UM DEN GLOBUS ERZEUGT ODER KOPIERT WERDEN, SO IDC. GESCHÄTZTE 1,8 ZETTABYTE – UMGERECHNET 1,8 BILLIONEN GIGABYTE – SOLLEN 2011 ZUSAMMENKOMMEN. DIE FLUT ZU BEWÄLTIGEN GERÄT FÜR UNTERNEHMEN JEDER GRÖSSENORDNUNG ZU EINER IMMER GRÖßEREN HERAUSFORDERUNG. INTELLIGENTE KONZEPTE SIND GEFRAGT, MIT DENEN SICH DIE INFORMATIONEN EINERSEITS EFFIZIENT VERWALTEN, ANDERERSEITS WIRTSCHAFTLICH BEREITSTELLEN LASSEN.

## MPS + DMS = MDS. Noch Fragen?

Berichte, Präsentationen, Kalkulationen, Verträge oder Geschäftsbriefe – jede Menge Dokumente, die bei der täglichen Arbeit erstellt, verbreitet und ausgedruckt werden. Hinzu kommen Angebote, Bestellungen, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine, Rechnungen, E-Mails und viele weitere geschäftsrelevante Informationen, die teilweise gesetzlichen Aufbewahrungsfristen unterliegen. Nicht zu vergessen die per Fax oder Post eingehenden Papierlawinen, die es zu digitalisieren gilt. Entsprechend groß ist der Wildwuchs an Druckern, Scannern, Faxgeräten, Kopierern und Multifunktionsgeräten, den Unternehmen beherrschen müssen. Je unübersichtlicher der Zoo, desto höher die Kosten. Neben den laufenden Betriebskosten für Wartung und Instandhaltung tragen weitere Faktoren ihren Teil dazu bei, die Ausgaben nach oben zu treiben. Wie viel Zeit verbringen Administratoren beispielsweise mit dem Systemmanagement, Mitarbeiter mit dem Einscannen und Ausdrucken von Dokumenten oder damit, sich im Dschungel unsauber abgelegter Dateien zurechtzufinden? Alleine, dass

jede Suche im Schnitt bis zu drei Minuten in Anspruch nimmt, gibt zu denken. Ebenso, dass rund drei Viertel aller deutschen Unternehmen keinerlei Printmanagementlösungen nutzen und für 84 Prozent das

Thema Document Solutions bislang noch ein Fremdwort ist. Gut für die Anbieter von Managed Print Services (MPS) und Dokumentenmanagementsystemen (DMS) oder -diensten. Denn zu realisierende Einsparpotenziale, die bei etwa 30 Prozent liegen, dürften die Entscheider über kurz oder lang überzeugen. Der Auffassung ist auch IDC, deren Zahlen zufolge der Markt kräftig wachsen und Anbietern entsprechender Lösungen in Westeuropa 2014 einen Umsatz in Höhe von 2,85 Milliarden Euro bescheren soll. Managed Print Services plus Dokumentenmanagementdienste gleich Managed Document Services lautet also die Formel, die Gewinn verspricht. Und das beiden Seiten.

## Die Kombination macht's

Produktivität steigern, Kosten reduzieren, Umsatz erhöhen und dank sinkendem Papier- und Energieverbrauch nachhaltig



wirtschaften. Schlagende Argumente, die für MDS-Lösungen sprechen. Dabei ist ein ganzheitlicher Ansatz, der den gesamten Dokumentenworkflowprozess abbildet, das A und O. Die Anzahl und Nutzung von Druckern, Faxgeräten, Scannern und Kopierern zu betrachten ist die eine Seite der Medaille. Die andere, Geschäftsprozesse und Arbeitsabläufe zu analysieren. Erst auf dieser Basis lassen sich die richtige Hard- und Software sowie Verbrauchsmaterialien und geeignete Gerätestandorte auswählen. Auch das Thema Sicherheit spielt eine Rolle. Denn wer möchte schon, dass falsche Augen einen Blick auf sensible Dokumente erhaschen?

Steht die Strategie, bietet es sich an, zunächst den Gerätepark aufzuräumen und die Druckkosten zu reduzieren; im zweiten Schritt, die mit der Erstellung, Verwaltung und Archivierung von Dokumenten in Verbindung stehenden Prozesse anzugehen. Viel sparen können Unternehmen, wenn sie diese Aufgaben externen Spezialdienstleistern anvertrauen, die durch Gesamtlösungskompetenz glänzen und mit genau auf die Kundensituation zugeschnittenen Angeboten aufwarten können. Dazu gehört auch das Thema Finanzierung. Output-Management-Leasingverträge, die Maschinenmieten sowie Wartung, Service und Instandhaltung zusammenfassen und sich um die Anschaffungskosten von Archivierungs- und DMS-Lösungen ergänzen lassen, sind ein bewährtes Erfolgsmodell. Ein unverzichtbarer Baustein im Serviceportfolio von Herstellern, Systemhäusern und Bürofachhändlern, die Wert auf Differenzierung und Kundenbindung legen.

**MPS + DMS  
= MDS**

# PAPIERVERSCHWENDUNG, NEIN DANKE!

JA, INFORMATIONEN MÜSSEN DIGITALISIERT WERDEN. RICHTIG, JE SCHNELLER SIE DIREKT IN DER EDV LANDEN, DESTO BESSER. NOCH SCHÖNER NATÜRLICH, WENN SIE DANN RUCK, ZUCK IM GEWÜNSCHTEN FORMAT IN WINDESEILE BEIM EMPFÄNGER LANDEN. OUTPUT-MANAGEMENT HEISST DIE LÖSUNG.

## Wo sich Input und Output treffen

Klar geht es beim Output-Management natürlich darum, die Druckkosten zu senken. Dazu gehört jedoch mehr, als die in Unternehmen eingesetzten unterschiedlichen Geräte verschiedenster Hersteller zu konsolidieren oder auf günstigere Verbrauchsmaterialien umzustellen. Nämlich eingehende Papierdokumente sofort einzuscannen, zu kategorisieren, zentral sowie auffindbar abzulegen und die richtigen Informationen wie gewünscht zur Verfügung zu stellen – per E-Mail, Fax, als PDF, über das Intranet, oder, oder, oder ... Eigentlich fängt Output also beim Input an.

## Wünsch Dir was

Druckkosten machen laut einer Untersuchung bis zu 10 Prozent der gesamten IT-Ausgaben eines Unternehmens aus. Doch Drucker, Scanner, Kopierer und Faxgeräte zählen zum verlängerten Arm der Infrastruktur, dem Verantwortliche häufig weniger Beachtung schenken. Doch genau hier anzusetzen lohnt sich, beispielsweise über Office-Mietlösungen. Auf diesem Gebiet nimmt die BFL Leasing eine Pionierstellung ein, die als erste Gesellschaft in Deutschland entsprechende Konzepte entwickelt und seither erfolgreich in Kooperation mit Partnern – Herstellern, Systemhäusern und Fachhändlern – ein breites Spek-

trum an Output-Management-Finanzierungsmodellen anbietet. Das Besondere daran: Ein einziger Vertrag bündelt alle Leistungen angefangen von der Miete für die Geräte über Wartung, Service und Instandhaltung inklusive Verbrauchsmaterialien. Die Bezahlung erfolgt je nach Geschmäckle entweder in Form eines monatlichen Pauschalbetrags, der sich nach Verbrauch und Laufzeit richtet, oder aber auf Basis eines Seitenpreiskonzepts, dem eine Mindestabnahmemenge zugrunde liegt. Wird's mal mehr, erfolgt die Berechnung der zusätzlichen Klicks zum vereinbarten Seitenpreis für Schwarz-Weiß- und Bunt-Ausdrucke oder Scans. Selbstverständlich lassen sich auf Wunsch auch einmalige Softwarelizenzen oder weitere Services rund um die Anschaffung und Installation mit aufnehmen sowie Finanzierungs- und Servicevertrag trennen. Frei nach dem Motto „Wie es Euch gefällt“.



## Wie wirtschaftlich hätten Sie's gern?

Mit den Output-Management-Finanzierungslösungen der BFL sind Kunden stets auf der sicheren Seite. Kalkulierbare, planbare Kosten sorgen für höchste Transparenz, darüber hinaus muss kein Eigenkapital in die Hand genommen werden, um den Gerätepark stets auf dem aktuellsten Stand der Technik zu halten. Bilanzneutralität und steuermindernde Effekte sind weitere Pluspunkte, von denen Unternehmen profitieren. Finanzierung und Service aus einer Hand, so unkompliziert kann es gelingen, den richtigen Hebel in puncto Kosten anzusetzen.

# VORWÄRTSDENKER

WAS KÖNNEN WIR BESSER MACHEN? WIE KÖNNEN WIR UNSERE PARTNER NOCH UMFASSENDE UNTERSTÜTZEN? DIESE FRAGEN BEANTWORTET DIE BFL IMMER WIEDER AUFS NEUE MIT EXAKT AN DEN ERWARTUNGEN DER PARTNER AUSGERICHTETEN VERTRIEBSORIENTIERTEN ANGEBOTEN. SO AUCH 2010. EIN ÜBERBLICK.

## MAUSKLIICK GENÜGT

Alle relevanten Informationen auf Klick – das BFL-Extranet macht's möglich. Hier finden Partner blitzschnell hilfreiche Tools, die ihre tägliche Arbeit vereinfachen. Produktbeschreibungen, Broschüren, Flyer oder ein Mailingbaukasten, der sämtliche Mittel für das Aufsetzen von Kampagnen bereitstellt – das stets aktuelle per Download abrufbare Marketingmaterial erleichtert ihnen, Kunden gezielt anzusprechen und zu informieren. Zudem sind sie immer als Erste im Bild. Denn Neuigkeiten rund um das Marktgeschehen, die BFL einschließlich jüngster Entwicklungen rund um das Unternehmen und seine Leistungen vervollständigen das übersichtliche Angebot aufs Feinste.



ihre Belange abgestimmten Informationen und einer Fülle an vertriebsunterstützenden Materialien aufwartet. So bleiben keine Wünsche offen.

## HEUTE SCHON GESCHWACKT?

Wer wissen möchte, was seine IT eigentlich noch wert ist, für den ist der BFL IT Index genau richtig. Denn mit dem von der BFL entwickelten und seit der Einführung vor über fünf Jahren ständig ausgebauten Internettool lässt sich der aktuelle Marktwert von Rechnern und Monitoren blitzschnell ermitteln. Wertvolle Informationen zu Marktpreisabzügen und Wertverläufen,



ein Budgetkalkulator oder aktuelle Herstellerrankings komplettieren den Service, der im Internet unter [www.bfl-it-index.de/default.aspx](http://www.bfl-it-index.de/default.aspx) jedermann frei zugänglich ist. Wer immer auf dem Laufenden bleiben möchte, für den bietet sich zudem der Bezug des monatlichen BFL IT Index-Newsletters an, der aktuellste Marktinformationen kompakt zusammenfasst und frei Haus liefert. Auch künftig stehen Neuerungen bei der „Schwacke-Liste der IT“ an – stay tuned!

## TEAMPLAY

Noch schneller, noch effizienter, noch schlagkräftiger. Diesem Gedanken trägt die seit Herbst 2010 zum Einsatz kommende TeamViewer Desktop-Sharing-Software Rechnung, mit der sich alle technischen und fachlichen Fragen rund um das BFL-eigene VertriebsPartner OnlineSystem (VPOS) unkompliziert gemeinsam direkt „am Bildschirm“ klären lassen. Das Tool ermöglicht den Kundenberatern der BFL, die Partner unmittelbar online zu unterstützen, sobald sie Hilfestellung benötigen;

sei es bei dem Umgang mit dem Programm und dessen zahlreichen Funktionen oder der Kalkulation komplexer Finanzierungen. Und ergänzt damit perfekt den Telefonsupport.



## NEU GEWANDET

In frischem Kleid präsentiert sich seit Kurzem die Website der BFL Leasing. Das funktionsorientierte, benutzerfreundliche Design überzeugt dabei ebenso wie der inhaltliche Mix. Klar und übersichtlich strukturiert, finden Besucher nun noch leichter die von ihnen gewünschten Informationen zum Unternehmen und breiten Produkt- und Serviceangebot. Ein besonderer Pluspunkt ist der neu geschaffene nach Registrierung zugängliche Bereich für Partner, der mit speziell auf

## SRDACNO DOBRO DOSLI

Ein alljährliches Highlight ist die BFL-Gesellschafterversammlung, die Raum und Luft für intensive Begegnungen, lebhaft Diskussionen und einen konzentrierten Erfahrungsaustausch bietet. 2011 geht es hierfür nach Dubrovnik, dem „kroatischen Athen“, dessen Altstadt bereits seit 1979 zum Weltkulturerbe zählt. Ein besonderer Rahmen, der die Veranstaltung sicherlich auch erneut zu einem Erlebnis macht.



# 7 MILLIARDEN EURO

SO GROSS WIRD DAS LEASINGPOTENZIAL DER FIRMENKUNDEN GESCHÄTZT, DIE RUND UMS GELD AUF DIE BERATUNG DER ZUR GENOSSENSCHAFTLICHEN FINANZGRUPPE ZÄHLENDEN VOLKSBANKEN UND RAIFFEISENBANKEN VERTRAUEN. DIESEN SCHATZ ZU HEBEN IST EINE HERAUSFORDERUNG, DIE EINE KONSEQUENT GELEBTE PARTNERSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT VORAUSSETZT. EINE AUFGABE, DER SICH DIE BFL ALS IKT-LEASINGSPEZIALISTIN IM VERBUND GERNE STELLT.

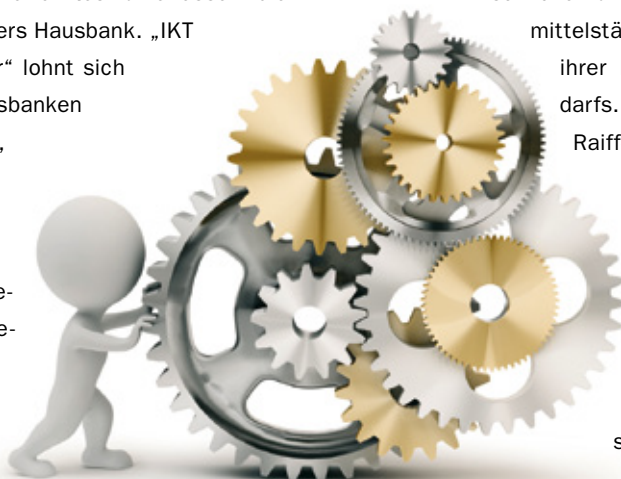
## KURZE WEGE

Was einer alleine nicht schafft, das erreichen viele gemeinsam. Das ist das Prinzip, dem die genossenschaftliche FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken folgt. Denn im Verbund geht eben vieles leichter. Beispielsweise von Kunden geforderte Finanzdienstleistungen aus einer Hand anzubieten. Hier punkten die Allrounder, da sie mit einem breit gefächerten Produkt- und Serviceangebot antreten. Und sich hierbei auf Rückenstärkung im Hintergrund verlassen können. Wie beispielsweise auf die Objekt- und Marktcompetenz der BFL, die als IKT-Leasingexperte der Gruppe ihren Teil dazu beiträgt, dass Kunden die Finanzierung von Hardware, Software und IT-Dienstleistungen direkt mit ihrem Bankberater vor Ort besprechen und über ihn abwickeln können. Speziell in Zeiten, in denen schnelle Entscheidungen gefragt sind, die oftmals keine ausufernden Recherchen zulassen, ein Pluspunkt. Denn was liegt in diesem Fall näher, als sich auf Altvertrautes und Bewährtes zu verlassen: die Empfehlung des Partners Hausbank. „IKT über den Bankschalter“ lohnt sich somit für alle: die Volksbanken und Raiffeisenbanken, die maßgeschneiderte, genau auf den individuellen Geschäftsbedarf zugeschnittene Finanzierungsmodelle anbieten können; den Kunden, der dank einer

Rundum-Betreuung wertvolle Zeit und damit Geld spart, zudem durch die bestehenden Refinanzierungsmöglichkeiten Sicherheit erhält; die BFL, der die enge Vertriebspartnerschaft einen weiteren wertvollen Zugang zum Markt eröffnet.

## ENG VERBUNDEN

1.138 Institute, 13.400 Bankstellen, 30 Millionen Kunden. Zahlen, die für sich sprechen und verdeutlichen, dass die weitreichende und beständig an Intensität gewinnende Kooperation mit der genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken für die BFL sowohl heute als auch künftig einen entscheidenden Baustein im unternehmerischen Gesamtkonzept darstellt. Denn durch die enge Verbindung profitiert der IKT-Leasingspezialist von den besonderen Stärken, die regionale Bankinstitute ausmachen: der tiefen Verwurzelung im Wirtschaftsleben vor Ort, den langjährigen persönlichen und vertrauensgeprägten Beziehungen zu den mittelständischen Kunden und der genauen Kenntnis ihrer Bedürfnisse sowie ihres Finanzierungsbedarfs. Vice versa erhalten die Volksbanken und Raiffeisenbanken durch die Stellung der BFL als Spezialinstitut für das IKT-Leasing im Verbund direkten Zugriff auf Expertenwissen, das gerade bei Finanzierungen von Informationstechnik oftmals das Zünglein an der Waage bezüglich der Entscheidung für den richtigen Partner darstellt. Ein Erfolgsmodell, das künftig sicherlich verstärkt an Bedeutung gewinnt.



# IT-LEASING ÜBER DIE VOLKSBANK

INTERVIEW MIT ROLF WITEZEK, MITGLIED DES VORSTANDES  
DER VOLKSBANK MITTELHESSEN EG



## Rolf Witezek

Gießen, verheiratet, drei Kinder

Seit 1990 ist Witezek in leitender Position im Firmenkundengeschäft der Volksbank Mittelhessen tätig. Im April 1998 trat er in den Vorstand ein. Seine Zuständigkeitsbereiche sind neben dem Firmenkundengeschäft auch die Baufinanzierung und der Immobilienvertrieb durch die Tochtergesellschaft IMAXX GmbH.

Die Volksbank Mittelhessen ist eine der großen Volksbanken in Deutschland mit einem Kreditvolumen an Private und den gewerblichen Mittelstand von 3,7 Mrd. Euro und mehr als 30.000 Firmenkunden.

Durch die besondere Ausrichtung der Bank auf den Mittelstand kennt Rolf Witezek die Sorgen und Nöte seiner Kunden sehr genau. Mit dem einzigen Mittelstandskolleg der Region unterstützt die Volksbank Mittelhessen ihre Kunden durch Vorträge, Workshops und besondere Veranstaltungen wie z. B. Unternehmerbrunches zu wichtigen Finanz- und Wirtschaftsthemen. Dabei spielt für die Bank Leasing als Finanzierungsalternative zur Kreditfinanzierung eine sehr wichtige Rolle.

1.

**Die Volksbank Mittelhessen eG gehört zu den erfolgreichsten Banken im Firmenkundengeschäft mit dem regional verwurzelten Mittelstand. Welchen Stellenwert hat das Thema IT-Leasing bei Ihren Kunden?**

**Witezek:** Der IT-Sektor wandelt sich schnell. IT-Investitionen sind meist teuer, die Lebens- und Nutzungsdauer aber oft kurz. Deshalb ist für unsere mittelständischen Kunden Leasing zu einem wichtigen Finanzierungsinstrument geworden. Mit den Leasingrahmenverträgen der BFL können sie ihre IT jederzeit anpassen und auf dem neuesten Stand bleiben. IT-Leasing bietet Transparenz und Planungssicherheit durch die vertraglich fixierten Raten und sichert dabei Liquidität ohne Eigenkapitaleinsatz.

2.

**Worin liegen die besonderen Potenziale von IT-Leasing – für Sie als Bank gesprochen?**

**Witezek:** Unser Produktportfolio wird durch IT-Leasing hervorragend ergänzt. Wir können unseren Kunden damit eine Finanzierungsalternative bieten. Das bereits bestehende Kreditengagement des Kunden wird nicht angerechnet. Wir, die Hausbank, stehen ihnen weiter mit banktypischen Betriebsmittel- und Investitionsfinanzierungen zur Seite. Die Spezialisten der BFL decken auch weiteren IT-Beratungsbedarf ab, den wir, die Bank, so nicht bieten können. Wir freuen uns, auf einen starken Partner in der FinanzGruppe zurückgreifen und mit seiner Beratungskompetenz unsere Kundenbindung erhöhen zu können.

3.

**Was ist für Sie das Besondere an der Zusammenarbeit mit der BFL?**

**Witezek:** Die BFL ist führende Spezialistin für Absatzfinanzierung im Fachhandel und in IT-Systemhäusern. Sie bietet Finanzierungslösungen rund um deren Produkt- und Serviceangebot, aber auch für eigene Investitionen. Wir von der Volksbank Mittelhessen decken dies mit unserem Mittelstandsportfolio ab. Man kann also getrost von einer Win-win-win-Situation sprechen.

4.

**Was kann die BFL dazu beitragen, die Vorteile von IT-Leasing in der Bank transparenter zu machen?**

**Witezek:** Finanzierung muss einfach sein. Beispiel Softwarefinanzierung: Was da an Lizenzrechten und Risikothemen alles zu beachten ist! Der BFL gelingt es, solche Spezialthemen verständlich darzustellen. Der Transfer in die Bank hat begonnen und zeigt erste Erfolge. Wir haben den Zugang zu Mittelstandsunternehmen und Händlern – die BFL hat das Know-how und die Finanzierungsprodukte.

# NACHHALTIG SAUER

Um Nachhaltigkeit solle es in meiner Kolumne gehen, sagte meine Auftraggeberin. Das hörte ich gerne. Nicht etwa, weil ich als Vegetarier, Mülltrenner und Bei-Kerzenlicht-Leser selbst einen nachhaltigen Lebensstil pflege. Sondern weil ich schon einmal eine Kolumne zu diesem Thema geschrieben hatte. „Den Text recycle ich“, dachte ich mir, „Nachhaltigkeit und Recycling passen schließlich prima zusammen.“ Doch zunächst musste ich das Traktat aus dem Jahr 2007 erst einmal ausgraben. Auf meinen diversen, mit Ökostrom betriebenen Rechnern fand sich leider nichts mehr – mein nachhaltigstes Backup reichte nur bis 2009, die älteren Sicherungen hatte ich wohl kompostiert. Zum Glück ist das Internet wie meine Eltern: Es schmeißt nichts weg. Allerdings sind die Sachen auch nicht leicht wieder zu finden.

Die Recherche kostete mich mindestens so viel Zeit, wie es gebraucht hätte, eine neue Kolumne zu schreiben. Mit dem Strom für die zahlreichen Google-Anfragen hätte man jahrelang mehrere Kronleuchter betreiben können. Am Ende war ich erfolgreich, musste aber feststellen: Meine Erinnerung hatte mich im Stich gelassen. Das tut sie in letzter Zeit häufiger, vor allem wenn es um den Aufenthaltsort von Schlüsseln, Brillen, Geldbörsen oder Leihbüchern geht. Schon zwei Mal habe ich nach verzweifelter und nachhaltiger Suche den Hausschlüssel in den Taschen meines Bademantels gefunden. Keine Ahnung, wie er da hingekommen ist.

Aber zurück zum Thema. Was war das noch gleich? Ach ja: Nachhaltigkeit. Also, in der Kolumne von 2007 ging es

gar nicht um Nachhaltigkeit, sondern um Ganzheitlichkeit! Nun ist das ja fast dasselbe, so zumindest meine steile These. Beide Worthülsen sollen beim Hörer oder Leser den Eindruck vermitteln, dass der Verwender ein Super-Typ, respektive -Unternehmen ist, der oder das an alles gedacht hat, auch an Umwelt, Tiere, Klima und so. Bei beiden Begriffen werden Menschen, die noch selbst denken, sofort misstrauisch. Schließlich bezeichnen sich Unternehmen wie der Ölpestverursacher und Golfverschmutzer BP oder der Geldverbrenner Hypo Real Estate als „nachhaltig“, während Atomkraftwerksbetreiber und Quasi-Monopolisten wie Vattenfall eine „ganzheitliche Unternehmensführung“ propagieren.

Als Doktor weiß ich natürlich, dass man eine These auch belegen – oder zumindest irgendwo den Beweis abschreiben (lassen) muss. 2007 hatte ich durch eine ebenso kurze wie nachhaltige Recherche geprüft, was es alles Ganzheitliches im Netz gibt, und unter anderem Folgendes gefunden:

- ganzheitliche Fußpilzbehandlung
- ganzheitliche Entsäuerung
- ganzheitliche Kosmetikerinnen und
- ganzheitliche Cellulite-Therapien

Bei meiner erneuten Recherche musste ich leider feststellen: Ganzheitlichkeit und Nachhaltigkeit sind ganz- und garheitlich nicht dasselbe! Das war's also mit dem zweiten Dokortitel. Schade



eigentlich, wo doch bei der FDP gerade so viele frei werden.

Für die nachhaltige Fußpilzbehandlung fand ich zum Beispiel magere 97 Einträge im ganzen Internet. Das wundert niemanden, vor allem nicht die

Jogger unter uns, die schon wieder dieses Kribbeln zwischen den Zehen spüren. Nachhaltige Kosmetikerinnen sind fast genauso großer Quatsch wie ganzheitliche Atomkraftwerksbetreiber und dass Cellulite-Therapien alles andere als nachhaltig sind, wissen die weiblichen Leser unter uns nur allzu gut. Bleibt nur noch die Entsäuerung als letzte Stütze meiner These. Mit 24.600 Einträgen sind die nachhaltigen Entsäuerungstipps zwar nicht so zahlreich wie die ganzheitlichen, die es auf 105.000 bringen – aber immerhin. „Richtiges, nachhaltiges und den Organismus nicht belastendes Entsäuern ist möglich“, schreibt beispielsweise Heide Weichhart aus dem schweizerischen Herzogenbuchsee. „Und ganzheitliches auch“, möchten wir ergänzen, während wir uns mit der zehnten Tasse Kaffee mal wieder ganzheitlich – und natürlich auch nachhaltig! – übersäuern.

**Dr. Thomas Hafen**  
ist Redakteur bei ChannelPartner,  
der Medienplattform  
für den ITK- und CE-Handel.