

Presseinformation

Ansprechpartnerin: Birgit M. Claussen
Telefon: 06196 / 99 35 65
Fax: 06196 / 99 35 70
birgit_maria.claussen@vr-leasing.de

Datum: 22. Februar 2005

Leasing von Informations- und Kommunikationstechnik 2004 deutlich im Aufwind

BFL Leasing GmbH wächst stärker als der Markt

„Online-Offensive“ der BFL wird das Jahr 2005 bestimmen

Mit einem Umsatzwachstum von 6 Prozent konnte die BFL Leasing ihren Aufwärtstrend auch 2004 fortsetzen. Sie entwickelte sich damit wesentlich besser als der gesamte ITK-Markt, der laut Bitkom bei einem Wachstum von 3,4 Prozent lag. Der Leasingmarkt für Büromaschinen und EDV war laut Trendmeldung des BDL dagegen sogar mit 4,1 Prozentpunkten rückläufig.

Das Neugeschäftsvolumen des Leasingspezialisten für Büro-, Informations- und Kommunikationstechnik, ein Unternehmen der VR LEASING-Gruppe, stieg auf 280 Mio. Euro (2003: 264 Mio. Euro). Auch die Vertragszahlen konnten im Jahr 2004 um 6,6 Prozent erhöht werden, auf 20.775 (2003: 19.495 Verträge). Der Marktanteil lag bei 7,8 Prozent und damit 0,6 Prozentpunkte über Vorjahr. „Unser Erfolgsfaktor ist das Partnerschaftsmodell der BFL,“ beurteilt Ludwig Schott, Geschäftsführer der BFL Leasing, die gute Geschäftssituation. „Aber natürlich trägt auch die restriktivere Kreditvergabe der Banken aufgrund von Basel II mit dazu bei, dass verstärkt über Leasing finanziert wird.“

Nach einer deutlichen Flaute in den Jahren 2002 und 2003 hat die ITK-Branche im letzten Jahr das Niveau von 2001 (Marktvolumen 131,4 Mrd. Euro) wieder erreicht. Nachholbedarf besteht aber immer noch im Bereich der ITK Hardware und Systeme. Hier lag das Wachstum im letzten Jahr nur bei 1,9 Prozent und ist noch weit entfernt vom Marktvolumen des Jahres 2001 (40,5 Mrd. Euro). Erwartet wird für dieses Jahr allerdings ein deutlicher Zuwachs. Wie eine Studie der Marktforschungsfirma Gartner zum Ausdruck bringt, werden Unternehmen weltweit verstärkt in Informationstechnik investieren. Ein Anstieg der Budgets von bis zu 2,5 Prozent wird prognostiziert.

Geschäftsbereich Office Solution mit deutlichem Wachstum

In ihrem Geschäftsfeld Office Solution konnte der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 7,8 Prozent überschritten werden. Überproportional legten hierbei die mittelständischen Kooperationspartner zu, die eine Steigerung von über 30 Prozent erzielten. BFL Office Solution profitierte hier von ihren spezialisierten Produktangeboten. Diese ermöglichen den Kooperationspartnern den für die Branche wichtigen Trend zum Lösungsgeschäft auch in der Finanzierung abzubilden. Der Anteil des Projektgeschäfts stieg dadurch um 22 Prozent gegenüber 6 Prozent im Standardmengengeschäft.

Die Zahl der abgeschlossenen Verträge betrug in diesem Geschäftsjahr ca. 19.000 bei einer gleichzeitigen Beibehaltung des durchschnittlichen Objektvolumens. Deutlich mehr als die Hälfte der Verträge werden mittlerweile automatisiert abgewickelt. Dabei liegt die Attraktivität der angebotenen Online-Tools für die Vielzahl der Kooperationspartner insbesondere darin, dass nicht nur der Neuvertragsabschluß rasch zu realisieren ist, sondern auch das so wichtige Revolvierungsgeschäft aktiv unterstützt wird. 2005 wird dieses System optimiert und ergänzt durch ein verbessertes Scoringmodul. Damit erhält der Kooperationspartner schnell und sicher eine Bonitätsbeurteilung und -freigabe seines Kunden und kann ohne Wartezeit einen Finanzierungsvertrag abschließen.

Geschäftsbereich Infocom wickelt größere Volumina ab

Das Geschäftsfeld Infocom konzentriert sich auf das beratungsintensive Projektgeschäft für IT-Lösungen mit Vertriebspartnern und Großkunden. Bei sinkender Vertragszahl konnte im Jahr 2004 das Neugeschäftsvolumen um 2,4 Prozent auf 88,77 Mio. Euro (2003: 86,705 Mio. Euro) gesteigert werden. Damit entwickelt sich dieses Geschäftsfeld ebenfalls besser als die Branche. Im Segment ITK Hardware und Systeme lag diese bei 1,9 Prozent (Bitkom). Deutliche Umsatzsteigerungen konnten auch im Nachmietgeschäft realisiert werden. 2005 wird das Remarketing Brokerage von IT ausgebaut. Außerdem wird mit der CeBIT das internetbasiertes Tool „BFL-IT-Index“ eingeführt. Es dient Händlern und Einkäufern zur Einschätzung von PC-Arbeitsplätzen und Computerpreisen. Dieser BFL-IT-Index wird zukünftig einen wesentlichen Beitrag zur Markttransparenz für die gesamte Branche leisten.

BFL auf der CeBIT 2005

Unter dem Motto „Weitsicht zeigen – Partnerschaft gewinnt!“ wird sich die BFL Leasing dieses Jahr auf der Messe CeBIT in Hannover präsentieren. Gemeinsam mit ihren Vertriebspartnern und Kunden ist sie Ansprechpartner für Finanzierungsfragen des Mit-



telstands. Im Mittelpunkt wird das Partnerschaftsmodell stehen und die Präsentation des von der BFL entwickelten BFL-IT-Index auf dem Mittelstandsforum.

Die BFL Leasing GmbH, Eschborn, wurde 1973 als Spezial-Leasinggesellschaft für Informations- und Kommunikationstechnologien gegründet. Die BFL-Finanzierungsmodelle sind auf die Belange der Büro-, Informations- und Kommunikationstechnik abgestellt und umfassen auch angrenzende Gebiete (B2B) sowie den gesamten Büroeinrichtungsbereich. Bundesweit gehören zu dem Partnerkreis der BFL, die Vertriebs- und Direktleasing betreibt, namhafte Handels- und Systemhäuser sowie Hersteller und rund 50.000 Kunden. Die BFL Leasing ist ein Unternehmen der VR LEASING-Gruppe. Sie ist Mitglied im Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. (BDL), im Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM) und im Bundesverband Bürowirtschaft e.V. (BBW)

Die VR LEASING-Gruppe ist ein führender Finanzdienstleister in Europa. Als Spezialist im FinanzVerbund der Volksbanken Raiffeisenbanken bietet sie Mobilien- und Immobilien-Leasing sowie weitere Produkte der Einkaufs- und Absatzfinanzierung: Factoring, Zentralregulierung, Investitionskredite.

Weitere Informationen über die BFL, ihre Dienstleistungen und den Leasingmarkt finden Sie im Internet unter <http://www.bfl.de>