

PRESSE-INFORMATION

Ihr Ansprechpartner:

Hanswolf Hohn

Unternehmenskommunikation

Telefon 0 61 96.99 44 51

Telefax 0 61 96.99 35 70

hanswolf.hohn@vr-leasing.de

Eschborn, 08. April 2009

BFL Leasing 2008 mit stabilem Ergebnis

Erträge trotz Neugeschäftsrückgang gesteigert/ Restrukturierung zeigt Erfolge/guter Auftakt 2009

Die BFL Leasing GmbH hat sich im Finanzkrisenjahr 2008 gut behauptet. Das Neugeschäftsvolumen lag bei 307,1 Millionen Euro – 6,5 Prozent unter Vorjahresniveau. In einem insgesamt stagnierenden Markt schloss die BFL 18.156 neue Verträge ab, das sind 6,6 Prozent weniger als im Jahr zuvor. Eine positive Entwicklung verzeichnete der IT-Finanzierer aus Eschborn bei den Erträgen, die um 2,1 Prozent auf 29,2 Millionen Euro gesteigert werden konnten (2007: 28,6 Millionen Euro). Der Marktanteil sank leicht auf nunmehr 8,2 Prozent (2007: 8,6 Prozent). „Nach einem zufriedenstellenden ersten Halbjahr wurde unser Neugeschäft im zweiten Halbjahr spürbar von der Finanzkrise beeinflusst. Gleichwohl machen unsere Erträge deutlich, dass wir 2008 weiter an Stärke gewonnen haben“, so Peter Dieckmann, Geschäftsführer der BFL Leasing. Und ergänzt: „Mit unserer neuen Organisationsstruktur haben wir die Weichen für Wachstum gestellt und blicken optimistisch in die Zukunft.“

Im ersten Quartal 2009 trug die Restrukturierung der BFL Leasing mit zweistelligen Neugeschäftszugängen bereits sichtbare Früchte. Durch die enge Zusammenarbeit im FinanzVerbund konnte im laufenden Jahr ein Neugeschäftszuwachs von 20,4 Prozent verbucht werden. Auch die Vertragszugänge im Vertriebspartnergeschäft liegen mit 17,3

Prozent deutlich über Vorjahr. „Unsere Strategie geht auf“, sagt Peter Dieckmann. Das einzigartige Geschäftsmodell der unternehmerischen Beteiligung erweise sich als Erfolgsgarant. „Die Einbindung unserer Kommanditisten verschafft uns eine echte Nähe zum Markt“, erklärt Ludwig W. Schott, Geschäftsführer der BFL Leasing. „Hier sind wir Vorreiter in der Branche. Das verschafft uns einen maßgeblichen Wettbewerbsvorsprung“.

Noch mehr Schlagkraft im Vertrieb

Wichtige Kennzeichen der 2008 erfolgten Neuorganisation im Vertrieb sind eine noch marktnähere Aufstellung für schnelle, effiziente Prozesse. So wurde beispielsweise die Abwicklung von Zahlungen an die Vertriebspartner weiter beschleunigt. Einen großen Beitrag zur Vertriebspartnerbindung leistet auch das Onlinesystem VPOS+, das für eine gezielte Absatzförderung sorgt. Das Tool begleitet die Partner am Point of Sale unterstützend durch das Verkaufsgespräch, führt zu den passenden Finanzierungsalternativen und vereinfacht das Management von Angeboten.

Mit „IT-Refresh“ neue Potenziale heben

Geschäftsführer Peter Dieckmann sieht vielversprechende Wachstumsperspektiven im Mittelstandsleasing: „Bisher ist die Leasingquote im IKT-Segment eher gering. Aber gerade in dieser, von der Finanzkrise geprägten Zeit sind Liquiditätssicherung und Eigenkapitalschonung gute Argumente. Intelligente Finanzierungsalternativen gewinnen schon deshalb weiter an Gewicht.“

Mit einer Vielzahl von Services und Dienstleistungen kommt die BFL Leasing den Bedürfnissen ihrer mittelständischen Kundschaft entgegen. So bietet sie mit dem sogenannten „IT-Refresh“-Ansatz maßgeschneiderte Lösungen für Unternehmen, die ihre veraltete und heterogene EDV durch neue Geräte ersetzen und dauerhaft auf dem neuesten Stand der Technik bleiben wollen. Dabei beraten die BFL-Experten ganzheitlich und herstellerunabhängig – auch mithilfe des BFL IT INDEX. Das oft „IT-Schwacke“ genannte Tool gilt seit Jahren als anerkannte Bezugsgröße für die unabhängige Wertermittlung von

PCs, Notebooks und Monitoren. Jeden Monat informiert es zuverlässig über Marktpreise und Entwicklungen am deutschen IT-Markt. Seit dem vergangenen Jahr kann der Wert des kompletten Hardware-Portfolios – inklusive Server, Drucker, Workstations und Storages – über den Service „IT-Bestandsbewertung“ ermittelt werden. Die neueste Weiterentwicklung wurde zur CeBIT 2009 präsentiert: eine frei zugängliche Online-Bibliothek, mit der der User komplette Marktanalysen kostenfrei herunterladen kann. Mehr Informationen hierzu unter www.bfl-it-index.de.

Die BFL Leasing GmbH, Eschborn, ist als IT-Finanzierer der Spezialist in der VR LEASING-Gruppe. Das Portfolio enthält Leasing, Mietkauf, Mietlösungen und Finanzierung sowie ein auf IT spezialisiertes Dienstleistungsportfolio. Die 1973 als Leasinggesellschaft für Informations- und Kommunikationstechnik gegründete BFL Leasing ist Partner von namhaften Herstellern sowie Handels- und IT-Systemhäusern. Über die VR-IT-Leasing GmbH spricht sie insbesondere Kunden im FinanzVerbund der Volksbanken Raiffeisenbanken an.

Weitere Informationen über das Unternehmen, seine Dienstleistungen und den Leasingmarkt finden Sie im Internet unter <http://www.bfl-leasing.de>

Die VR LEASING-Gruppe* ist im genossenschaftlichen FinanzVerbund der Spezialanbieter für innovative mittelstandsorientierte Finanzierungslösungen in Europa. Mit ihrem Markt- und Objekt-Know-how, insbesondere für Fahrzeuge, Maschinen, Informations- und Kommunikationstechnik sowie Immobilien, nimmt die VR LEASING-Gruppe für ihre Vertriebs- und Kooperationspartner – rund 1.200 Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie mehr als 2.500 mittelständische Händler und Hersteller - die Rolle eines Finanzierungsexperten ein. Dabei deckt die VR LEASING-Gruppe mit ihrem modularen Produktportfolio das gesamte Spektrum der Absatz- und Investitionsfinanzierung ab: von Leasing und Kredit über Einkaufsfinanzierung bis zu Factoring. Abgerundet wird das Angebot durch eine Vielzahl von Services.

*zu den Unternehmen der VR LEASING-Gruppe gehören VR-LEASING AG, BFL Leasing, Lombard Pénzügyi és Lízing, Ungarn, VB LEASING International Holding, Wien, FB-LEASING OOO, Moskau, VR BAUREGIE, VR DISKONTBANK, VR FACTOREM, VR medico LEASING GmbH