



Firmensitz von Nösse Datentechnik in Leverkusen: Kunden bietet das Unternehmen ein umfangreiches Portfolio, das vom Print- und Dokumenten-Management über IT-Security, Computing, Netzwerk, Rollout, Server und Storage bis hin zur Virtualisierung reicht.

Partnerschaft auf Augenhöhe

Die Digitalisierung stellt auch an die IT-Finanzierung neue Anforderungen. Mit einem neuen Managed Services Vertrag wird die **BFL Leasing** diesen gerecht. Wesentlicher Impulsgeber für das neue Finanzierungsprodukt war das Leverkusener Systemhaus **Nösse Datentechnik**.

1977 von Volker Nösse gegründet, gehört das IT-Systemhaus Nösse Datentechnik zu den führenden Anbietern für IT-Services in der Region Leverkusen. Mit rund 80 Mitarbeitern bietet das Unternehmen seinen überwiegend mittelständischen Kunden ein umfangreiches Portfolio an IT-Dienstleistungen und unterstützt diese rund um die Themen Print- und Dokumenten-Management, IT-Security, Computing, Netzwerk, Rollout, Server und Storage sowie Virtualisierung. Mit den drei Geschäftsbereichen IT-Produkte, IT-Projekte und Managed Services steht der Leverkusener IT-Umsorger seinen Kunden dabei von der Hardwarebeschaffung über die Abwicklung von umfassenden IT-Projekten bis hin zum fortlaufenden Betrieb der Infrastruktur als kompetenter IT-Partner zur Seite. Unter der Maxime „Wir sind groß genug, um die komplette IT aus einer Hand anbieten zu können, und klein genug, um flexibel auf individuelle Bedürfnisse eingehen zu können“, hat das Unternehmen im vergangenen Jahr einen Umsatz von rund 43 Millionen Euro erzielt.

Beim Thema Finanzierung, das sich nicht nur beim Paper-Output- und Managed-Print-Services-Geschäft, sondern gerade auch beim Geschäft mit IT-Dienstleistungen steigender Beliebtheit erfreut, setzt Nösse auf die BFL Leasing. Der Eschborner IT-Finanzierer verfügt über ein in der Leasingbranche ungewöhnliches Geschäftsmodell: Zahlreiche Partner kooperieren in der Finanzierung, rund 150 davon sind darüber hinaus zugleich als Kommanditisten direkt an der BFL beteiligt. Dies verbindet die Erfahrung der Vertriebspartner mit dem Know-how des Finanzierungsspezialisten. Seit 2012 ist auch Nösse Datentechnik Gesellschafter der BFL Leasing: „Nösse und die BFL sind ein eingespieltes Team, das Leidenschaft und Spaß an der Arbeit mit umfassendem Know-how verbindet“, be-



Partnerschaftliche Zusammenarbeit: Nösse-Geschäftsführer Matthias Erhard (l.) und Sascha Lerchl, Geschäftsführer der BFL Leasing.

richtet Matthias Erhard, der das Leverkusener Systemhaus seit 2015 gemeinsam mit André Nösse, dem Sohn des Firmengründers, leitet. Das bestätigt auch Sascha Lerchl, Geschäftsführer der BFL Leasing: „Die Zusammenarbeit ist extrem partner-

ENERGIEPARK

in Hirschaid
21. Sept. 2018

Die INFORM2018 findet dieses Jahr in einer ganz besonderen Location statt: im Energiepark in Hirschaid, dem Kompetenzzentrum für Nachhaltigkeit und erneuerbare Energien!

Über 50 Vertreter der wichtigsten IT-Hersteller bieten dort attraktive Messesonderpreise.



Foto: Oliver Heint / Energiepark Hirschaid

> **Infos und Anmeldung unter:**
www.system.de/INFORM/

www.system.de
E-Mail: info@system.de
Tel. 09573 / 9221 20



schaftlich und offen. Nösse passt deshalb hervorragend zum Spirit der BFL.“

Und so ist es auch nicht verwunderlich, dass Matthias Erhard ein wesentlicher Impulsgeber für die Ausgestaltung des neuen Produktes im Finanzierungsportfolio der BFL, dem Managed-Services-Vertrag, war. Der Vertrag bietet die Möglichkeit, Hardware, Software, Beratung und Dienstleistungen in nur einem Vertrag darzustellen und so ganze IT-Infrastrukturen zu mieten, inklusive individueller Service-Features oder Service Level Agreements (SLA). Neben der Instandhaltung und Instandsetzung kann der Dienstleistungsanteil des Managed-Service-Vertrages auch weitere Services wie zum Beispiel das Monitoring oder Patch-Management enthalten. Abgeschlossen wird der Vertrag online direkt beim Vertriebspartner vor Ort. Unterstützung dabei liefert unter anderem das Vertriebspartner-Onlinesystem „VPOS“, das die Beratung und den Vertrieb neuer Finanzierungsprodukte erleichtert. „VPOS“ begleitet den Vertriebspartner unterstützend durch das Verkaufsgespräch, bietet verschiedene Finanzierungsformen an und vereinfacht das Management von Angeboten. Zudem bietet das Online-Tool die Möglichkeit, Kunden schon während des Verkaufsgesprächs eine nachvollziehbare Kreditentscheidung zu liefern.

„Mit dem Managed-Services-Vertrag der BFL können Kunden die Verantwortung für die komplette IT-Infrastruktur inklusive der Finanzierung an einen Dienstleister abgeben“, betont Erhard. Dies schon nicht nur die Kreditlinie und stelle die Liquidität si-

cher, sondern biete den Unternehmen auch die Möglichkeit, angemessen auf die Veränderungen, die mit der Digitalisierung einhergehen, zu reagieren. Ein wesentlicher Mehrwert dabei sei, so der Nösse-Geschäftsführer, die Flexibilität, die es Kunden jederzeit ermögliche, den Vertrag an ihre Bedürfnisse anzupassen – sei es bei der Laufzeit, den monatlichen Raten, der Erweiterung des Dienstleistungsanteils oder dem Austausch und der Modernisierung der Gerätelandschaft. Selbst bestehende IT-Infrastrukturen lassen sich laut Erhard problemlos in den Managed-Service-Vertrag übernehmen.

„Mit dem Managed-Services-Vertrag unterstützt uns die BFL, auch im Systemhausgeschäft weg von der täglichen Abrechnung hin zu einer monatlichen Rate zu kommen“, betont der Nösse-Geschäftsführer. Und die Resonanz auf das Angebot – gerade von kleinen und mittleren Unternehmen – sei sehr positiv.

„Ziel der BFL ist es, ihre Partner aktiv auf ihrem Weg in die Digitalisierung zu begleiten“, erklärt Lerchl. Dazu gehöre es, Trends aufzuzeigen und Produktlösungen konsequent weiterzuentwickeln. Der neue Vertrag biete erhebliches Potenzial in der IT-Finanzierung für mittelständische Unternehmen. Dabei ist der BFL-Geschäftsführer sicher: „In fünf Jahren sind Managed Service Verträge Standard. Und wir haben sie schon heute.“

www.noesse.de
www.bfl-leasing.de