

Finanzierung im Handumdrehen

Fachhandelsunternehmen gehen mit Absatzfinanzierung auf Nummer sicher. Ausfallschutz, der Erhalt ihrer Liquiditätsfreiräume, ein geringer bürokratischer Aufwand und nicht zuletzt eine erhöhte Wettbewerbsfähigkeit sind einige der Vorteile, die ihnen das erprobte Modell beschert. Mit Finanzierungspartnern an der Seite, die ihnen ermöglichen, die gesamte Leasingabwicklung schneller und kundenfreundlicher zu gestalten, sind sie einen weiteren Schritt voraus.

Zunehmend von Konsolidierung geprägte Märkte haben zur Folge, dass sich der Absatz ihrer Produkte und Lösungen für Unternehmen alles andere als einfach gestaltet. Insbesondere Fachhändler können davon ein Lied singen, wie schwierig es ist, wettbewerbsfähig zu bleiben, zumal bei größeren Projekten existenzgefährdende Liquiditätsengpässe drohen.

Greifen Handelsunternehmen allerdings auf das erprobte Mittel der Absatzförderung zurück und bieten ihre Produkte oder Dienstleistungen gleich mit dem passenden Finanzierungsmodell an, ist es für sie deutlich einfacher, Geschäfte erfolgreich abzuschließen. Kunden müssen dann nicht lange überlegen, wie sie die Investition stemmen und die Kaufentscheidung fällt ihnen somit leichter. Händler steigern nicht nur ihren Umsatz, sondern bewahren ihren Handlungsspielraum, indem sie flüssig bleiben. Die Konkur-

renzfähigkeit steigt und auch die Kundenbeziehungen werden nachhaltig gestärkt.

„Absatzfinanzierung ist für Fachhändler ein wichtiges Thema“, erklärt Sascha Lerchl, Geschäftsführer der BFL Leasing GmbH. „Damit erhalten sie ein geeignetes Instrument, um bei den Endkunden mit einem Angebot aus einer Hand und einer reibungslosen und jederzeit transparenten Vertragsabwicklung aufzuwarten.“ Lerchl muss es wissen: Schließlich entwickelt BFL seit mehr als 40 Jahren Finanzierungslösungen für Handels- und Systemhäuser sowie Hersteller der IT-Branche. Mittlerweile zählt das Unternehmen mehr als 140 Teilhaber und gehört mit seinen Vertriebspartnern sowie rund 50.000 Kunden zu den führenden IT-Finanzierungsspezialisten in Deutschland. „Mit unseren Vertriebspartnern verfügen wir über eine fundierte Expertise der ITK-Branche und besitzen ein besonderes Gespür für ihre Anforderungen“, berichtet Lerchl. „Wir bieten passgenaue Finanzierungslösungen für Hard-

und Software, für Projekte einschließlich Software, für Lizenzen und Dienstleistungen im IT-Bereich und für Bürotechnik sowie Informations- und Kommunikationstechnologie.“

BESONDERES MODELL

Doch das Besondere am Angebot der Eschborner ist ein Beteiligungsmodell, das es laut Lerchl in dieser Form am Markt sonst nicht gibt. Ihren Partnern räumt BFL die Möglichkeit ein, als Gesellschafter einen direkten Einfluss auf Gestaltung und Entwicklung des Unternehmens zu nehmen. So kooperieren viele Partner nicht nur in der Finanzierung mit BFL, sondern sind direkt als Kommanditisten am Geschäftserfolg beteiligt. Mit der Gesellschafterversammlung will das Unternehmen ein Forum der Begegnung bieten, sowohl in institutioneller als auch in informeller Form. Der Austausch von Erfahrungen und Finanzierungs-Know-how untereinander soll sämtlichen Partnern zugutekommen.



„Insbesondere bei kleinen und mittleren Objektwerten sind im Leasingmarkt Konzepte, Medien und Applikationen gefragt, die ein effektives und einfaches Handling ermöglichen.“

SASCHA LERCHL, Geschäftsführer der BFL Leasing GmbH

Eine hilfreiche Grundlage für ihr Geschäft erhalten die Partner mit dem Onlinetool VPOS (VertriebsPartnerOnlineSystem), das alle Finanzierungsanfragen automatisiert und digital verarbeitet. Das Ergebnis sind kurze Entscheidungsprozesse ohne bürokratischen Aufwand. Verschiedene Reporting- und Zusatzfunktionen liefern wichtige Informationen im Tagesgeschäft. Eine flexible Konditionsgestaltung unterstützt die Realisierung zusätzlicher Erträge.

Die Onlineanwendung mit dem einfachen Zugang via Internet beschert nicht nur eine erhebliche Zeitersparnis durch zügige und papierlose Geschäftsabwicklung, sondern erlaubt es zudem, die Regulatorik im Griff zu behalten. Die seit Jahren kontinuierlich steigenden Anforderungen im Finanzierungsgeschäft – Kundenlegitimation, Betrugsprävention, Geldwäschegesetz – las-

sen den Aufwand bis zum Abschluss einer Finanzierung für den Kunden ebenfalls wachsen. „Mit unserem VPOS können wir diesen Aufwand zwar nicht vollständig abnehmen“, erörtert Lerchl. „Doch wir machen vieles einfacher, wie beispielsweise die im Rahmen des Geldwäschegesetzes notwendige Erfassung der wirtschaftlich Berechtigten, und sorgen dafür, dass nichts Wichtiges vergessen wird.“

LÜCKENLOSE KUNDENPFLEGE

Damit erweist sich VPOS als ein zentraler Baustein des BFL-Geschäftsmodells. Die Möglichkeit, rund um die Uhr Informationen zum gesamten Vertragsmanagement der Finanzierungskunden abzurufen, vereinfacht deren Betreuung. Ferner bietet das Tool alle wesentlichen Funktionen für eine

lückenlose Kundenpflege. Dank integrierter Scoringssysteme soll VPOS automatisierte Entscheidungen zu Bonitätsanfragen bis 200.000 Euro in wenigen Minuten zulassen. Verträge können direkt gedruckt werden. Das kundenbezogene Reporting zu den Beständen versetzt den Vertriebspartner in die Lage, Kundenpotenziale sofort zu erkennen und zu erschließen. Vorzeitige Vertragsablösungen mit oder ohne Folgegeschäfte lassen sich einfach berechnen.

Dabei ist der Umgang mit VPOS leicht zu erlernen, denn vom Einloggen über das Kalkulieren bis hin zur eventuellen Ablösung leitet die internetbasierte Anwendung den Nutzer schrittweise an. Darüber hinaus steht der BFL-Außendienst im Rahmen von kurzen Schulungen mit Rat und Tat zur Seite. Für eine hohe Sicherheit des Tools sorgen zwei Zugriffsebenen. Die übersichtlichen Internetmasken dienen der Bedienerfreundlichkeit und machen aus dem VPOS ein bequemes Instrument zur frühzeitigen Planung von Akquisitionsmaßnahmen.

„Insbesondere bei kleinen und mittleren Objektwerten sind im Leasingmarkt Konzepte, Medien und Applikationen gefragt, die ein effektives und einfaches Handling ermöglichen“, bringt es Lerchl auf den Punkt. „Denn es gilt: je schneller und kundenfreundlicher die Leasingabwicklung, je aktueller und klarer das Bestandsreporting, desto effizienter die Zusammenarbeit und Vertragsbearbeitung zwischen Vertriebspartner und Leasingnehmer.“

Graziella Mimic ■

INFO Bequem und schnell

Mit dem Onlinetool VPOS (VertriebsPartnerOnlineSystem), das alle Finanzierungsanfragen schnell, automatisiert sowie digital verarbeitet und direkte Vertragsabschlüsse ermöglicht, erhalten BFL-Vertriebspartner eine hilfreiche Grundlage für ihr Geschäft. Sie profitieren insbesondere von folgenden Vorteilen:

- Einfacher Onlinezugang via Internet
- Hohe Sicherheit durch zwei Zugriffsebenen
- Deutliche Zeitersparnis durch schnelle und papierlose Geschäftsabwicklung
- Übersichtliche Internetmasken
- Wichtiges Instrument zur frühzeitigen Planung von Akquisitionsmaßnahmen