



„Wir bekommen viel Zuspruch auf unseren eingeschlagenen Kurs, sei es durch die Beteiligung der Partner, die Rückmeldungen zur unserer Gesellschaftertagung aber auch durch die Geschäftsentwicklung“, sagt Sascha Lerchl, Geschäftsführer der BFL Leasing.

Neuanfang mit Rückenwind

Es ist einiges in Bewegung bei der **BFL Leasing**. Nach dem erfolgreichen Abschluss der Transaktion durch die **Bawag Group** traf sich der Eschborner IT-Finanzierer Mitte September zur Gesellschaftertagung in Wien, dem Firmensitz der neuen Muttergesellschaft.

Mit rund 100 Teilnehmern darunter 50 aktiven Partnern ebenso wie dem kompletten Management-Team der Bawag war auch die diesjährige Gesellschafterversammlung des Finanzierungs-Spezialisten wieder gut besucht. „Es waren drei energiegeladene Tage, in denen wir einige wichtige Themen auf den Weg gebracht haben“, berichtet BFL-Geschäftsführer Sascha Lerchl.

Zu den wichtigsten dabei gehörte sicher die Vorstellung des neuen Gesellschaftermodells. Dies sieht vor, dass künftig nur noch aktive Partner an der BFL beteiligt werden. Die Gesellschafter profitieren dabei weiterhin durch eine Dividende, erhalten eine Entlohnung für die Umsatzvermittlung und haben durch die Gesellschafterversammlung sowie die Bestellung des Aufsichtsrates ein Mitspracherecht. Im Rahmen einer Ehrenmitgliedschaft sollen auch ehemals aktive Partner, die sich für die BFL durch ihren persönlichen Einsatz und Engagement verdient gemacht haben, erhalten bleiben.

Die Resonanz auf das neue Gesellschaftermodell sei dabei durchweg positiv gewesen, berichtet Lerchl. „Wir haben einen extrem hohen Zuspruch. Nahezu alle aktiven Gesellschafter haben die neue Vereinbarung bereits unterzeichnet, das spricht für sich.“

Auch darüber hinaus ist Lerchl mit der Entwicklung der BFL zufrieden: „Wir bekommen viel Zuspruch auf den eingeschlagenen Kurs, sei es durch die Beteiligung der Partner, die Rückmeldungen zur unserer Gesellschaftertagung aber auch durch die Geschäftsentwicklung. Wir liegen deutlich über Vorjahr, das heißt wir wachsen, auch wenn wir noch nicht da sind, wo wir früher mal waren und wo wir hin wollen.“

Für die Zukunft hat man sich daher ambitionierte Ziele gesetzt und wolle nachhaltig wachsen, betont der BFL-Chef. Potenziale dazu sieht Lerchl nicht nur bei der Finanzierung von Software, der Kombination aus Hard- und Software oder aber Managed Services oder Cloud-Dienstleistungen. Ne-

ben dem Kerngeschäft mit der IT-Finanzierung wolle man künftig auch das Geschäft mit Medizintechnik ausbauen. Zudem soll das erfolgreiche Modell der BFL auch auf die DACH-Region ausgeweitet werden. „Darüber hinaus werden wir die Augen offen halten nach strategischen Kooperationen; überall dort wo das Mietmodell gerade attraktiv oder heute noch nicht genutzt wird.“

Viele Neuigkeiten gab es nicht nur in Wien, auch am BFL-Standort in Eschborn hat sich in den letzten Wochen und Monaten einiges getan. Um Partnern einfache und auf deren Bedürfnisse zugeschnittene Applikationen zur Verfügung zu stellen, haben BFL und Bawag investiert und die gesamte Systemlandschaft - vom Front-End bis hin zu den sogenannten Back-end-Funktionalitäten – modernisiert. Komplette erneuert wurde dabei auch das Vertriebspartner-Onlinesystem „VPOS“, das Beratung und Vertrieb neuer Finanzierungsprodukte erleichtert. Dass bei solch einem Mammutprojekt nicht gleich alles perfekt funktioniert, sei



Mit rund 100 Teilnehmern darunter 50 aktive Partner aus Handel und Industrie war auch die diesjährige Gesellschafterversammlung der BFL Leasing wieder gut besucht.

klar, räumt der BFL-Chef ein. Insgesamt sei man mit dem Vorankommen aber sehr zufrieden. Lerchl: „So etwas gelingt nur mit einem tollen Team.“

Nach über 24 Jahren ist der IT-Finanzierer Ende Oktober zudem aus dem Gebäude der VR-Gruppe in die Mergenthalerallee in Eschborn gezogen. Damit wurde auch die komplette IT- und Büro-Infrastruktur erneuert, vom Telefon über den PC, die Finanzbuchhaltungssoftware bis hin zum Schreibtischstuhl. „Das einzige was wir mitgenommen haben, sind die Mitarbeiter – und damit den Teamgeist, die Kompetenz und die Kultur der BFL“, so Lerchl.

Den Abschied sehe sie mit einem lachenden und einem weinenden Auge, erklärt Sibel Nebilir, die beim Eschborner IT-Finanzierer für die Themen Kommunikation und Marketing verantwortlich ist. Insgesamt überwiege jedoch die Freude. „Mit der Bawag ist ein neuer Spirit einhergegangen, der uns gezeigt hat wie einfach und schnell viele Dinge gehen können und der uns auch künftig unterstützt, weiter zu wachsen“. Und Lerchl ergänzt: „Die Bawag-Kultur ist eine Make-it-happen-Kultur, bei der Chancen gesehen werden aber auch Fehler erlaubt sind.“ Ein wesentlicher Faktor für den erfolgreichen Transformationsprozess sei neben dem neuen Eigentümer aber auch „das tolle Team der BFL mit Menschen, die motiviert sind, Verantwortung übernehmen und einfach loslegen.“

Auch bei den BFL-Partnern kommen die Veränderungen und der neue Spirit der BFL gut an. „Durch den Eigentümerwechsel sind in den vergangenen Monaten deutlich schlankere Prozesse entstanden“, berichtet beispielsweise Joachim Dötsch, Geschäftsführer beim Output-Spezialisten büroTEC maintal. Allein die Umsetzung der Ziele in den ersten neun Monaten nach der Akquisition mit dem Umzug und der Implementierung einer komplett neuen Software bedeute eine enorme Leistung. „Die Auszahlung von Miet- und Leasing-Verträgen erfolgt deutlich zügiger als zuvor. Auch die bisherigen Veränderungen klingen außer-



„Durch den Eigentümerwechsel sind deutlich schlankere Prozesse entstanden“, berichtet Joachim Dötsch, Geschäftsführer beim Output-Spezialisten büroTEC maintal.

ordentlich vielversprechend und wir alle können nur wünschen, dass die gesteckten Ziele erreicht werden.“

Der Eigentümerwechsel habe bislang keinen Einfluss auf die gewohnt gute Zusammenarbeit mit der BFL gehabt, betont auch Patrick Vogel, Geschäftsführer beim Frankfurter Fachhandelshaus Klaus Vogel Bürotechnik, der sich von der Neueinführung des Online-Vertriebsportals eine deutliche Vereinfachung und Verschlankeung von Prozessen in der Vertragsanbahnung und -verwaltung verspricht. „Weitere Verbesserungen erwarte ich zudem durch die Flexibilität und den Tatendrang der Bawag. Hierzu zählen aus meiner Sicht vor allem die Ausweitung der Geschäftsfelder und die Möglichkeit, zukünftig auch Verträge mit gewerblichen Endkunden im europäischen Ausland über die BFL abschließen zu können“, so Vogel, der seit über zehn Jahren mit der BFL zusammenarbeitet. „Besonders zu schätzen gelernt, haben wir in dieser Zeit die direkten Ansprechpartner und die zumeist unbürokratische Lösungsfindung. Kreditentscheidungen werden kurzfristig getroffen, die Abwicklung der Vertragseinreichung und -abrechnung erfolgt komplett digital und Zahlungen erreichen uns innerhalb kürzester Zeit. Die BFL steht damit in unserer Leasing-Rangliste klar auf Platz 1.“

www.bfl.de



Patrick Vogel, Geschäftsführer beim Frankfurter Fachhandelshaus Klaus Vogel Bürotechnik, schätzt an der BFL vor allem die unbürokratische Lösungsfindung.