

Ein stabiler und starker Partner

Die **BFL Leasing** bekommt mit der Bawag Group einen neuen Eigentümer. Wir sprachen mit Sascha Lerchl, Geschäftsführer des Eschborner IT-Finanzierers, über die Transaktion und deren Auswirkungen, die Ziele der BFL Leasing und die Trends bei der IT-Finanzierung.

Herr Lerchl, zum 14. Dezember hat die Bawag Group eine verbindliche Vereinbarung über den Kauf der BFL Leasing unterzeichnet. Wie ist die Resonanz von Seiten ihrer Gesellschafter, Partner aber auch Mitarbeiter?

Die Stimmung ist gut. Mit der Bawag Group haben wir einen neuen Eigentümer gefunden, der aus Sicht der BFL Leasing alles mitbringt, was es braucht, um auch zukünftig als stabiler und starker Partner im Vertriebspartnergeschäft insbesondere in unserem Kerngeschäft dem IT-Segment unterwegs zu sein und der bereit ist, auch weiterhin in das Vertriebspartnergeschäft zu investieren. Wir freuen uns daher sehr auf den neuen Anteilseigner, um gemeinsam mit diesem weiter wachsen zu können.

Apropos Wachstum. Wie entwickelt sich denn das Geschäft der BFL?

Wir sind sehr zufrieden mit der Entwicklung im Jahr 2018, auch deshalb, weil das Jahr sicher sehr herausfordernd war. Besonders zufrieden sind wir mit dem Fachhandelsgeschäft. Wir konnten rund 40 neue Partner gewinnen, die auch bereits im vergangenen Jahr Geschäft mit uns gemacht haben. Das wollen wir weiter ausbauen. Ziel ist es, auch in 2019 zu wachsen. Bereits der Jahresstart war sehr positiv, gerade auch was den Zulauf an neuen Partnern betrifft. Ein wesentlicher Fokus in diesem Jahr wird auf der Bestandsentwicklung und der Gewinnung neuer Partner liegen. Darüber hinaus werden wir uns aber auch branchennahe Themen ansehen. Aktuell ist die BFL Leasing ein Anbieter von Finanzdienstleistungen für Fachhändler und Hersteller im ITK-Umfeld – insbesondere für Leasing und Miete inklusive Wartung und Service. Das

werden wir natürlich auch in Zukunft bleiben. Wir werden uns aber künftig auch weitere Branchen ansehen, die gerade auf der Suche nach Miet- aber auch Leasinglösungen sind. Hier bekommen wir aktuell zahlreiche Anfragen auch von ITK-fremden Branchen, die sich mit dem Thema beschäftigen. Wir erleben, dass für viele das Thema Finanzierung immer interessanter wird und der Megatrend Miete weiterhin intakt ist.

Welche Themen stehen bei der BFL aktuell auf der Agenda?

Ein wesentlicher Fokus liegt bei uns aktuell auf der Weiterentwicklung unserer Technologien, um den konstant wachsenden Anforderungen am Markt gerecht zu werden und die Themen und Anforderungen unserer Partner auch in Zukunft bestmöglich abzubilden – beispielsweise durch hochperformante Software. Prozesse sollen noch einfacher und schneller werden, beispielsweise Teilablösungen aus einem Vertrag oder aber das Erstellen von Reportings. Bei der Entwicklung ist es uns wichtig, auch die Vertriebspartner und deren Wünsche miteinzubeziehen. Ziel ist es, ein System zu entwickeln, das mit den Anforderungen mitwächst ohne die Komplexität zu erhöhen.

Ein weiteres Thema, das uns aktuell bewegt, ist unsere Vertriebsaktion, die wir Mitte Februar unter dem Motto „Wir sagen Danke“ gestartet haben. Mit der Aktion, die noch bis Ende April läuft, möchten wir uns für die Titel, die wir beim Deutschland-Test von Focus Money gewonnen haben, aber auch für die Zusammenarbeit und das Vertrauen, das uns unsere Partner, Gesellschafter,



Zufrieden mit der Entwicklung: Sascha Lerchl, Geschäftsführer des Eschborner IT-Finanzierers BFL Leasing.

der Aufsichtsrat aber auch die Mitarbeiter gegenübergebracht haben, bedanken. Eine solche Transaktion ist für alle Beteiligten ein spannender Prozess, aber die Entwicklung der vergangenen Monate zeigt auch, dass sich das Vertrauen gelohnt hat. Im Rahmen der Aktion erhalten Partner für die abgeschlossenen Verträge eine Prämie und nehmen an einer Verlosung teil.

Seit Ende 2017 bieten Sie Partnern einen Managed-Services-Vertrag, über den wir auch schon berichtet haben. Wie entwickelt sich das Thema?

Managed Services bleiben für uns natürlich weiterhin ein ganz wichtiges Thema. Wir verzeichnen mit unserem Vertrag eine steigende Nachfrage, auch wenn wir erwartet hätten, dass diese deutlich schneller wächst. Auf Seiten des Fachhandels gibt es jedoch noch zahlreiche Fragen, beispielsweise was einen ein Managed Service genau ausmacht oder wie der Vertrag ausgestaltet sein muss. Hier unterstützen wir natürlich gerne und bringen unsere Erfahrungen ein. Aktuell arbeiten wir beim Thema Managed Services mit rund 20 Partnern zusammen, aber es werden immer mehr. Gerade auch kleinere Partner erken-

nen, dass sie damit die Themen wie Wartung und Service abbilden können, was sie vorher nicht konnten. Das ist natürlich spannend, weil Partner dadurch die Chance haben, durch die Serviceleistung noch mal zu verdienen. Für die Zukunft sehen wir hier enorme Potenziale.

Geben Sie uns abschließend einen kurzen Ausblick. Mit welcher Entwicklung und welchen Trends rechnen Sie im restlichen Jahr im IT-Markt aber auch beim Thema Finanzierung?

Der klassische IT-Markt wird sich weiter konsolidieren und die Hardwarepreise sicher nicht von jetzt auf gleich wieder steigen. Da ist es natürlich wichtig, dass wir Lösungen zur Verfügung stellen, bei denen Software-Finanzierung beziehungsweise die Inkludierung von Software aber auch zusätzlichen Komponenten möglich ist. Diesen Trend sehen wir heute bereits. Zusätzlich beobachten wir, dass diverse Themen als Service finanziert werden, weil sie aus der Cloud zur Verfügung gestellt werden. Einen Trend beobachten wir zudem hin zur Miete. Wir sind gut ins Jahr gestartet und rechnen hier weithin mit einer positiven Entwicklung.

www.bfl.de

TASKalfa
Multifunktionssysteme

SETZT ALLE FAKTEN INS RICHTIGE FORMAT



Präsentieren Sie beste Ergebnisse mit brillanten Farben im A3-Format. Die A3-Systeme der TASKalfa Serie überzeugen mit optimiertem Farbraum und extrem scharfem Druckbild. Und das Beste: Durch die hohe Druckgeschwindigkeit brauchen Sie nicht lange zu warten, wenn es zeitlich mal wieder knapp wird.

KYOCERA Document Solutions Deutschland GmbH
Infoline 0800 187 187 7
www.kyoceradocumentsolutions.de