

#YEARBOOK2019

LÖSUNGEN
FÜR EIN
nachhaltiges Wachstum



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Business is ON

1

FÖRDERUNG DES GESCHÄFTSWACHSTUMS S.04

Unterstützung unserer Kunden und Partner in neuen Märkten S.05

Finanzierung eines breiten Spektrums an mobilen Investitionsgütern S.06

Umfassendes Management ihrer professionellen Ausrüstung S.07

Ein breites Angebot an Lösungen und Dienstleistungen S.07

Nutzung des technologischen Fortschritts unter Einhaltung regulatorischer Vorgaben S.08

Nächste Schritte S.09

2

FÖRDERUNG NACHHALTIGER ENTWICKLUNG S.10

Finanzierung der Energiewende S.11

Förderung der Circular Economy S.13

Nächste Schritte S.15

3

DIGITALISIERUNG DER CUSTOMER JOURNEY S.16

Digitalisierung für ein besseres Kundenerlebnis S.17

Vorausschauend agieren S.19

Entdecken Sie weitere Inhalte in der internationalen Digitalversion
2019.ls.bnpparibas



Öffnen Sie die Kamera Ihres Smartphones und scannen Sie den QR-Code.
Klicken Sie anschließend auf das Pop-up-Menü, um sich die digitale Version anzeigen zu lassen.

**Als europäischer Marktführer
für mobile Investitionsgüter tragen
wir durch ein breit angelegtes
Angebot maßgeschneiderter
Finanzierungslösungen zum
Wachstum unserer Kunden
und Partner bei. Daran geknüpfte
Serviceleistungen sorgen
für ganzheitliche Lösungen.**

Wir sind in 18 Ländern tätig und unterstützen dort Unternehmen aus allen Branchen, insbesondere Bau, Landwirtschaft, Logistik, IT und Gesundheit. Unsere Finanzierungslösungen bieten ihnen die notwendige Flexibilität, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Unsere Services vereinfachen ihr Prozess- und Asset-Management, sodass sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Wir erweitern permanent das Spektrum nachhaltiger Finanzierungsobjekte mit besonderem Fokus auf energieeinsparenden Technologien. Der Schwerpunkt dabei liegt auf Umweltfreundlichkeit und Energieeffizienz, um den Energiewandel zu fördern. Zudem entwickeln wir kontinuierlich unser dienstleistungsbasiertes Leasingangebot, um den Übergang zu einer Circular Economy zu unterstützen.

Unser Ziel ist es, die Kunden- und Partnerzufriedenheit sicherzustellen und kontinuierlich zu steigern. Die Zusammenarbeit wird zunehmend digitaler, ist nahtlos und somit effizienter. Diese kontinuierliche Innovation ermöglicht es uns zudem, auf Basis neuer Technologien neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln, immer mit dem Ziel, den Bedürfnissen unserer Kunden und Partner gerecht zu werden.

Förderung des GESCHÄFTSWACHSTUMS



Am Puls der Realwirtschaft unterstützen wir Unternehmen mit Finanzierungslösungen, die ihren Bedürfnissen entsprechen.

Unsere Lösungen sind für Hersteller, Händler, Verlage sowie für Geschäftskunden und ihre Unternehmen konzipiert. Unabhängig von Branche und Größe finanzieren wir den Absatz und die Investitionen unserer Kunden und Partner in 18 Ländern auf 3 Kontinenten. Computer, LED-Beleuchtungssysteme, Lastwagen, Traktoren, Kühlmöbel und vieles mehr: Wir decken ein breites Spektrum an professioneller Ausrüstung ab.

Unsere Finanzierungslösungen und Zusatzleistungen erfüllen eine Vielzahl verschiedener Anforderungen und erleichtern das Ausrüstungsmanagement unserer Kunden und Partner.

Dadurch sind Unternehmen in der Lage, Geräte leicht zu ersetzen, um neuen Vorschriften zu entsprechen oder von den jüngsten Technologien zu profitieren. Unsere Leasinglösungen bieten

ihnen zusätzlich die Möglichkeit, die mit dem Geräteigentum verbundenen Risiken auszulagern und gleichzeitig ihren Cashflow zu verbessern. Die von uns angebotenen Dienstleistungen wie Wartung und Flottenmanagement vermindern den administrativen und regulatorischen Aufwand unserer Kunden.

Die Bedürfnisse unserer Kunden entwickeln sich stetig weiter. Deshalb stellen wir sicher, dass die von uns angebotenen Lösungen mit dieser Entwicklung Schritt halten. In einer nutzungsbasierten Gesellschaft, in der der Gebrauchswert über dem Verkaufswert steht, bietet unser Geschäftsmodell „Pay per Use“ optimale Voraussetzungen und Chancen für einen Zugang zur Circular Economy.

Unterstützung unserer Partner und Kunden IN NEUEN MÄRKTEN

Ob Kleinunternehmen, kleine und mittlere Unternehmen (KMU) oder Global Player, wir unterstützen das Wachstum aller Unternehmen in 14 europäischen Ländern sowie in Nordamerika und China.



Unser Ziel ist es, Unternehmen durch ein Angebot globaler Lösungen und lokaler Leistungen dort zu unterstützen, wo der Bedarf dringend benötigt wird. Vor diesem Hintergrund haben wir unsere geografische Präsenz im Jahr 2018 durch zwei Akquisitionen erweitert. Zunächst haben wir die Landkreditt Finans AS in Norwegen übernommen, sodass wir in der Lage sind, unsere Kunden und Partner in den nordischen Ländern zu unterstützen. Zudem haben wir in Rumänien die IKB Leasing Romania erworben, um unsere Teams in diesem sich schnell entwickelnden Land zu stärken.



Übernahme der Landkreditt Finans AS
in Norwegen



Übernahme der IKB Leasing
in Rumänien



Unsere Kunden sind zunehmend auf der Suche nach einem globalen Partner, der sie bei der Finanzierung ihrer Geschäftspolitik auf der ganzen Welt unterstützt. Unsere jüngsten Akquisitionen haben es uns ermöglicht, neue und schnell wachsende Märkte zu erschließen und auf ihre Bedürfnisse zu reagieren.“

Charlotte Dennerly
CEO BNP Paribas Leasing Solutions

Finanzierung eines breiten Spektrums MOBILER INVESTITIONSGÜTER

Vom Mähdrescher über Smartphones bis hin zu Zahnarztstühlen – wir finanzieren ein großes und ständig wachsendes Spektrum an professionellen Ausrüstungen.



Unsere Experten unterstützen Fachleute aus den Bereichen Landwirtschaft, Bau, Materialwirtschaft und Transport. Zudem bieten wir Lösungen für technische Ausrüstung an: Computerhardware, Kommunikationsinfrastrukturen, Sicherheitssysteme, LED-Beleuchtung sowie Sondertechnologien und medizinische Geräte.

Wir erweitern ständig das Angebot an Objekten, die wir finanzieren und als Experten kennen. Dazu gehören u. a. LED-Beleuchtungssysteme für Unternehmen und Kommunen, Stromtankstellen, Weinproduktionsanlagen (Presse, Fass usw.) und Anlagen zur Herstellung von Milch, Bier und Olivenöl (Zentrifugen und Homogenisatoren). Wir finanzieren zudem alle Objekte, die zur Eröffnung neuer Unternehmen wie Geschäfte oder Restaurants benötigt werden: Möbel, Audiosysteme, Registrierkassen, Kühlvitrinen usw..



Die angebotenen Finanzierungslösungen helfen uns, den Absatz unserer Maschinen zu verbessern.

Wir arbeiten seit 15 Jahren mit BNP Paribas Leasing Solutions zusammen. Die Marktbedingungen, unter denen wir agieren, sind äußerst wettbewerbsintensiv, sodass wir uns von der Konkurrenz absetzen müssen, um unseren Kundenstamm halten und erweitern zu können. Die von BNP Paribas Leasing Solutions initiierten Finanzierungskampagnen sind sehr gut auf die Bedürfnisse unserer lokalen Kundschaft abgestimmt und helfen uns, den Absatz unserer Maschinen zu verbessern. Zudem kommen die Verbleibsteams direkt auf uns zu und sind immer da, wenn wir Hilfe brauchen.“

Doroteo López Robles

Eigentümer/Comercial Agrícola Logar/Landmaschinenhändler/Spanien 

357.000
VERTRAGSABSCHLÜSSE
in 2018

Optimierung des AUSRÜSTUNGSMANAGEMENTS

EIN BREITES ANGEBOT AN LÖSUNGEN UND INTEGRIERTEN SERVICELEISTUNGEN

Unser Ziel ist es, das Geschäftswachstum zu fördern, indem wir auf spezifische Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen anbieten. Unsere Finanzierungsprodukte und enthaltene Serviceleistungen liefern insbesondere finanzielle, praktische und ökologische Vorteile.

Die Finanzierungslösungen von BNP Paribas Leasing Solutions ermöglichen vor allem eine hohe Flexibilität, sodass betriebliche Ausrüstungen regelmäßig erneuert werden können, um neuen Vorschriften zu entsprechen und von technologischen Innovationen zu profitieren. Auf diese Weise haben Anwender Zugang zu Technologien, die nicht nur zeitgemäß und effizient sind, sondern häufig auch umweltschonender und energiesparend. Leasing hat klare wirtschaftliche Vorteile. Basierend auf monatlichen Zahlungen ermöglicht es Unternehmen, ihr Budget besser zu verwalten, ihre

Investitionsfähigkeit zu erhalten und ihren Cashflow zu optimieren.

Zudem können sie dadurch das operationelle Risiko und die mit dem Risikoschutz der eigenen Vermögenswerte verbundenen Kosten auslagern. Wir ergänzen unsere Finanzierungslösungen darüber hinaus durch integrierte Servicedienstleistungen, die die Wettbewerbsfähigkeit verbessern, die Umwelt weniger belasten und zur allgemeinen Kundenzufriedenheit beitragen. Unsere Kunden haben Zugang zu Versicherungsleistungen,

Gerätewartung, Flottenmanagement und sogar zur Finanzierung von Netzwerken für die Bestandsverwaltung.

Dieses breite Leistungsspektrum erleichtert die Geschäftsabläufe und ermöglicht es Unternehmen, sich auf ihre Kernaufgaben zu konzentrieren. Das Lösungs- und Serviceangebot der BNP Paribas Leasing Solutions richtet sich an alle Arten von Unternehmen, angefangen vom Hersteller oder Händler über Kleinbetriebe sowie kleine und mittelständische Betriebe bis hin zum Global Player.



Als wachsendes Unternehmen müssen wir in der Lage sein, unseren Maschinenpark ständig zu erneuern und zu erweitern.

Die größten Herausforderungen für Landwirte in Norwegen sind die unbeständigen Wetterbedingungen, vor allem die langen Winter, und die hohen Lohnkosten. Aus diesen Gründen benötigen wir einen modernen Maschinenpark, um die Produktion zu rationalisieren und die Kosten niedrig zu halten. Bjertnæs and Hoel ist ein expandierendes Unternehmen und wir müssen als solches die Möglichkeit haben, unsere Anlagen ständig zu erneuern und zu erweitern, um mit der steigenden Produktion Schritt halten zu können. Die flexiblen Finanzierungsmöglichkeiten der BNP Paribas Leasing Solutions waren in dieser Hinsicht sehr hilfreich für uns. Wir haben derzeit einen 5-Jahres-Leasingvertrag (Finanzierungsleasing), erwägen aber für die Zukunft ein Leasing mit Restwert, um unseren Betrieb sinnvoll zu erweitern.“

Henrik Raastad Hoel

Vertriebs- und Finanzleiter/Bjertnaes and Hoel/Landwirte/Norwegen 

NUTZUNG DES TECHNOLOGISCHEN FORTSCHRITTS UNTER EINHALTUNG REGULATORISCHER VORGABEN

Neben ihrem wirtschaftlichen und praktischen Nutzen ermöglichen unsere Finanzierungslösungen es Unternehmen, ihre Maschinen, Geräte und Anlagen häufiger zu erneuern und sich dadurch den Zugang zu den neuesten technologischen Innovationen zu sichern. Beispielsweise können Mediziner auf diese Weise effizientere und genauere Geräte einsetzen, die eine bessere Patientenversorgung gewährleisten. Landwirte haben entsprechend die Möglichkeit, hochmoderne Traktoren zu nutzen und diese ihrer jeweiligen Betriebsgröße anzupassen.

Diese Flexibilität beim Austausch von Geräten hilft Unternehmen zudem bei der Einhaltung neuer Vorschriften, ohne ihren Cashflow zu belasten. Einige Branchen unterliegen besonderen gesetzlichen Vorgaben wie z. B. die Bereiche Transport, Beleuchtung und Lebensmittelvertrieb; häufig mit dem Ziel, umweltschonend zu agieren. Die europäische F-Gas-Verordnung etwa drängt Agrar-, Logistikunternehmen und Supermärkte, geschlossene Kühlsysteme zu verwenden.

Ein weiterer Grund sich für Leasing zu entscheiden, ist die Unterstützung der Energiewende. Über Leasing wird der Zugang zu umwelt- und energieschonenderen Investitionsgütern erleichtert.


Zudem können die gebrauchten Investitionsgüter nach Vertragsende verkauft und wiederverwendet werden.



Leasinglösungen erleichtern den Zugang zu modernster, innovativer IT- und Büroausstattung.

Die in unserem Mietvertrag vorgesehene Geräteerneuerung kostet uns deutlich weniger als die Wartung und Aktualisierung der Anlagen. Auf diese Weise umgehen wir verschiedene indirekte Kosten, insbesondere Service- und Wartungsausgaben, die bei veralteten Geräten recht hoch sein können. Gleichzeitig unterstützen Leasinglösungen unseren Zugang zu modernster, innovativer IT- und Büroausstattung, was zur Flexibilität unseres Unternehmens beiträgt.“

Bruno De Lattre

Leiter IT und Telekommunikation/Grant Thornton/
Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Unternehmensberater/Frankreich 

Nächste SCHRITTE



Eine der größten Herausforderungen für das Geschäftswachstum besteht heute in der Anpassung an die Product-as-a-Service-Wirtschaft. Dies ist ein Wirtschaftsmodell, bei dem Unternehmen die Nutzung eines Produktes mit Mehrwertleistungen anbieten, statt nur ein Produkt oder eine Dienstleistung zu verkaufen. Unsere Wirtschaft nähert sich diesem Modell unter dem Einfluss der jüngeren Generationen, die es viel mehr gewohnt sind, für die Nutzung und nicht für das Eigentum zu bezahlen, aber auch aus ökologischer Notwendigkeit.



Product-as-a-Service-Systeme tragen durch die Circular Economy dazu bei, Altlasten zu reduzieren und natürliche Ressourcen zu schonen. Hersteller und Finanzinstitute arbeiten zusammen, um den Wert der Geräte während ihres gesamten Lebenszyklus zu erhalten. Produkte werden im Hinblick auf ihre Langlebigkeit produziert, sodass sie überholt und neu vermietet oder am Ende ihrer Erstnutzung wieder verkauft werden können.

Wir müssen jedoch weitere Maßnahmen ergreifen, um eine echte Product-as-a-Service-Ökonomie zu erreichen, die auf einer Abrechnungsmethode

basiert, bei der die tatsächliche Gerätenutzung im Vordergrund steht.

Auch wenn diese Entwicklung durch das Internet of Things (IoT), das eine präzise Überwachung des Maschineneinsatzes ermöglicht, bereits begonnen hat, ist der Weg noch lang. Aber es lohnt sich, ihn zu gehen, da das Pay-per-Use-Modell den von uns unterstützten Unternehmen echte Chancen bietet.“

Pascal Layan

Deputy CEO BNP Paribas Leasing Solutions

Förderung

NACHHALTIGER ENTWICKLUNG



Unsere Verpflichtung für das Geschäftswachstum ist Teil unseres Ansatzes für eine nachhaltige Entwicklung. Die Erfüllung der Kundenbedürfnisse und die Unterstützung des ökologischen Wandels schließen sich nicht aus, sondern sind für uns untrennbar miteinander verbunden.

Unsere Finanzierungslösungen erleichtern den Zugang zu Geräten und Anlagen, die den Energiewandel fördern. Dank Leasing können Unternehmen modernere Geräte einsetzen, die weniger Energie verbrauchen, z. B. LED-Beleuchtungssysteme, oder die sauberere Energien nutzen, etwa elektrische Nutzfahrzeuge, ohne dafür große Investitionen tätigen zu müssen. Unsere Lösungen, welche auf Leasing und nicht auf das Eigentum von Geräten ausgerichtet sind, ermöglichen Unternehmen eine Beteiligung an der Circular Economy. Im Gegensatz zum Kauf eines Gerätes, bei dem es in der Regel darum geht, das Produkt zu konsumieren und dann zu entsorgen, hilft unser Angebot, es nach seinem

Gebrauch wieder in den Wirtschaftskreislauf zurückzuführen. Das trägt dazu bei, den Verbrauch natürlicher Ressourcen und die Erzeugung von Abfall durch Unternehmen zu verringern und ihren ökologischen Fußabdruck zu reduzieren.

Im Bestreben, unsere Praktiken an die ökologischen Notwendigkeiten anzupassen, entwickeln wir ständig neue Initiativen und Partnerschaften. In diesem Jahr haben wir den Grundstein für eine strategische Allianz mit dem finnischen Unternehmen 3 Step IT gelegt. Unser Ziel ist es, nachhaltige Komplettlösungen für das Lifecycle-Management technologischer Anlagen in ganz Europa anzubieten.

Finanzierung DER ENERGIEWENDE

Unsere Finanzierungslösungen unterstützen Unternehmen beim Erwerb von Investitionsgütern, die **moderner, effizienter, sauberer und energiesparend** sind. Wir erweitern regelmäßig das Angebot von **umweltfreundlichen** und von uns finanzierten „grünen“ Ausrüstungen.

Im Jahr 2018 haben wir ein Finanzierungsprodukt speziell für LED-Beleuchtungssysteme eingeführt, das Kommunen und privaten Unternehmen hilft, ihren Energieverbrauch zu senken. Im Ergebnis konnten unsere Kunden sowohl ihre Energiekosten als auch die Umweltbelastung reduzieren.

Ein weiteres Beispiel ist unsere Zusammenarbeit mit IVECO. Gemeinsam mit Europas größtem Anbieter von alternativen Kraftstoffen betriebenen Fahrzeugen sind wir in der Lage, wettbewerbsfähige Finanzierungslösungen für Fahrzeuge mit Erdgasantrieb bereitzustellen. Diese Partnerschaft ist Teil eines umfangreichen europäischen Projekts mit dem Ziel, die europäischen CO₂-Emissionen bis 2030 um 60% zu senken. Mit der Finanzierung von Ladestationen in Frankreich tragen wir zudem zur Einführung von Elektrofahrzeugen bei. Unsere Leasinglösungen richten sich direkt an Unternehmen, indirekt aber bspw. auch an Hersteller von Ladeterminals oder Elektroinstallationen.

Indem wir den Zugang zu innovativen „grünen“ Ausrüstungen erleichtern, tragen wir zur Energiewende unserer Wirtschaft bei.

1.000

ANTRÄGE FÜR DIE FINANZIERUNG

„grünerer“ Kws genehmigt
in 2018



LED-Beleuchtung für einen effizienteren und verantwortungsvolleren Anbau hochwertiger Kulturen.

Mein Ziel war es, das ganze Jahr über qualitativ hochwertige Tomaten produzieren zu können. Anders als herkömmliche Beleuchtungssysteme, die Tomatenpflanzen überhitzen und manchmal sogar verbrennen können, erzeugen die LED-Systeme nicht zu viel Wärme und garantieren so beste Qualität. Im Vergleich zu unseren alten Kompaktleuchtstofflampen verbrauchen LEDs auch 40% weniger Strom. Außerdem haben wir uns für ein System entschieden, das auf austauschbaren Teilen basiert, sodass wegen eines defekten oder veralteten Teils nicht die gesamte Anlage ersetzt werden muss. Das schont mein Budget und die Umwelt. Dank der Leasinglösung von BNP Paribas Leasing Solutions erscheinen diese Kosten nicht in meiner Bilanz. Es ist die größte Investition, die ich je getätigt habe, und ich verdiene bereits daran.“

Tom Vlaemynck

Eigentümer/Tomatomasters/Tomatenbauer/Belgien 



Unser neuer Produktionsstandort ist mit innovativen Technologien ausgestattet, die eine hohe Energieeffizienz bei minimaler Umweltbelastung ermöglichen.

Mit dem Ziel, mit einem immer anspruchsvolleren Marktumfeld Schritt halten und trotzdem weiter wachsen zu können, hat Melandri Gaudenzio beschlossen, in ein Restrukturierungs- und Erweiterungsprogramm für unseren traditionellen Produktionsstandort zu investieren. Leasing erwies sich als die beste Lösung für unseren langfristigen Plan zur Immobilienfinanzierung. Der neue Bau, der letztes Jahr im September eingeweiht wurde, ist mit innovativen Technologien ausgestattet, die eine hohe Energieeffizienz bei minimaler Umweltbelastung realisieren. Im Einklang mit den Standards von Industrie 4.0 sind dort alle unsere wichtigsten Arbeitsfelder untergebracht: Büros inkl. eines speziell für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten eingerichteten Bereichs. Dies erhöht die Qualität unserer Produkte und wirkt sich durch das einmalige Zusammenwirken von Effizienz und Flexibilität auch positiv auf das Wohlbefinden unserer Mitarbeiter aus.“

Roberta Colla Melandri

Geschäftsführerin/Melandri Gaudenzio/Lebensmittelindustrie/Italien 

Förderung DER CIRCULAR ECONOMY

Zur Förderung einer nachhaltigen Entwicklung rufen wir immer mehr Projekte zur Unterstützung der Circular Economy ins Leben. Die Herausforderung besteht darin, Produkte und Rohstoffe besser zu nutzen, das Abfallaufkommen zu begrenzen und die natürlichen Ressourcen unseres Planeten zu schonen. Es geht um die Abgrenzung von der Linearwirtschaft – der Gewinnung von Ressourcen und der Produktion von Waren, um sie zu nutzen und anschließend wegzuerwerfen. Wir unterstützen diesen Wandel, indem wir den Einsatz von entsprechenden Produkten maximieren und sicherstellen, dass sie am Ende ihres Lebenszyklus recycelt oder aufbereitet werden.

Mit diesem Anliegen haben wir uns dem Programm Circular Economy 100 der Ellen MacArthur Foundation angeschlossen. Diese Initiative mobilisiert Unternehmen, öffentliche Einrichtungen und Forschende mit dem Ziel, die Circular Economy durch Alternativen zum Objekteigentum zu fördern, bspw. durch Leasinglösungen mit Serviceleistungen.

Im Jahr 2018 haben wir mit Kintessia auch den ersten B-to-B-Marktplatz für Landwirtschafts-, Transport- und Bauausrüstung eingeführt.

Diese hochsichere Plattform bringt Experten zusammen, die Ausrüstung benötigen bzw. vermieten wollen. Dies ist eine Möglichkeit, den Einsatz von gewerblichen Investitionsgütern zu optimieren und gleichzeitig einen Mehrwert für ihre Nutzer zu schaffen.

Zuletzt haben wir im März 2019 eine europäische Partnerschaft mit Canon Medical Systems geschlossen, um medizinischen Bildgebungssystemen wie MRT-, Röntgen- und Ultraschallgeräten „ein zweites Leben“ zu geben.

In diesem Zusammenhang bieten wir Lösungen an, mit dem Ziel, Unternehmen neue Technik zur Verfügung zu stellen, um diese nach ihrer Nutzung vom Hersteller überholen zu lassen. Dadurch wird eine optimale Qualität gesichert. Die Objekte können anschließend wieder auf den Markt gebracht werden, um somit ihre Lebensdauer zu verlängern.

Dies macht die mobilen Investitionsgüter für die Kunden von Canon Medical Systems finanziell erreichbarer und schont gleichzeitig die knappen Ressourcen, die für ihre Herstellung benötigt werden.



www.kintessia.com

SO UNTERSTÜTZEN DIE LEASING-LÖSUNGEN VON BNP PARIBAS DIE CIRCULAR ECONOMY

BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS



Vorbeugende Instandhaltungsleistungen
zur Verlängerung
der Produktlebensdauer



**Instandsetzung
technologischer Ausrüstung**
in den Remarketing-Zentren
von BNP Paribas Leasing Solutions



Finanzierung gebrauchter Lkws
zur Förderung der Nutzung
bereits produzierter Waren



**Instandsetzung
medizinischer Geräte**
in den Remarketing-Zentren
von BNP Paribas Leasing Solutions



Finanzierung der Sharing Economy
Kintessia: Peer-to-Peer-Plattform für die
Vermietung professioneller Ausrüstung



**Wiederherstellung elektronischer Geräte
am Ende ihrer Lebensdauer**
gem.
WEEE-Gesetzgebung

Nächste SCHRITTE



Unser langjähriges Ziel, die Realwirtschaft im Einklang mit einer nachhaltigen Entwicklung und der Förderung der Circular Economy zu unterstützen, führte uns zu einer Allianz mit dem finnischen Unternehmen 3 Step IT. Als Marktführer in den nordeuropäischen Ländern ist 3 Step IT auf das Lifecycle-Management von Technologieausstattung spezialisiert.

Derzeit werden unsere Vermietungs- und Flottenmanagement-Aktivitäten nur in Frankreich und Italien unter der Marke BNP Paribas Rental Solutions vertrieben. Die Partnerschaft mit 3 Step IT zielt darauf ab, unser Angebot international zu erweitern und unsere Möglichkeiten zu stärken, Finanzierungsobjekte nach dem Vertragsende wieder auf den Markt zu bringen.

In Zusammenarbeit mit 3 Step IT werden wir umfassende, nachhaltige Lifecycle-Management-Lösungen für Technologieausstattung auf internationaler Ebene bereitstellen. Unser Angebot umfasst:

- Kundenbedarfsanalyse
- Objektfinanzierung
- Gerätenachverfolgung über ein Online-Portal
- Geräteerneuerung, Geräteinstandsetzung und der Verkauf am Vertragsende

Dieses umfassende Managementsystem, von der ersten Bereitstellung bis zur Wiederaufbereitung, ermöglicht es derzeit, 98% der zurückgewonnenen Objekte wieder instand zu setzen. Nur 2% der Ausrüstung wird entsorgt – und dies verantwortungsvoll.

Dieses Konzept optimiert den Einsatz von Geräten und schont die für die Herstellung benötigten natürlichen Ressourcen.

Wir werden unsere Dienstleistungen unter der Marke „BNP Paribas 3 Step IT“ in 20 europäischen Ländern im Direktvertrieb an Unternehmen und indirekt über unsere Hersteller- und Vertriebspartner anbieten.*

**Vorbehaltlich der Zustimmung der verschiedenen Kontrollbehörden*

Digitalisierung DER CUSTOMER JOURNEY



Die kontinuierliche Stärkung der Kundenbindung und Kundenbeziehung ist unsere oberste Priorität. Deshalb möchten wir unseren Kunden über unsere Lösungen und Services hinaus zunehmend digitale Erfahrungen anbieten.

Die von uns entwickelten Servicetools garantieren dem Kunden, dass der Prozess von der Bedarfsermittlung über das Finanzierungsangebot bis zur elektronischen Vertragsunterzeichnung direkter und effizienter abgewickelt wird.

Unsere Expertenteams arbeiten parallel an der API-Entwicklung, Dataminglösungen und Cloud-basierten Möglichkeiten. Da jedes System unter Berücksichtigung der Cybersicherheit gestaltet und aktualisiert werden muss, verstärken wir ständig unsere Sicherheitsprotokolle für ein höheres Sicherheits- und Kontrollniveau.

In dem Bestreben, die von uns angebotenen Lösungen und Tools ständig zu verbessern, haben wir zudem neue Innovationsprogramme eingeführt. Zweck dieser Programme ist die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen auf Grundlage innovativer Technologien wie künstliche Intelligenz, Spracherkennung und Big-Data-Management.

Digitalisierung für ein besseres KUNDENERLEBNIS

Eine unserer höchsten Prioritäten ist die Digitalisierung unseres gesamten Verkaufsprozesses.



Um Raum für neue Technologien zu schaffen, passen wir unseren Betrieb und unsere Tools kontinuierlich an. Zu unseren bereits angebotenen Dienstleistungen gehören Online-Tools, die es uns ermöglichen, in wenigen Minuten einen auf den Kundenbedarf zugeschnittenen Finanzierungsplan zu erstellen. Für komplexere Anfragen bieten unsere Servicetools Status-Updates in Echtzeit – eine effektive Möglichkeit, insbesondere durch Reduzierung des E-Mail-Verkehrs, Zeit zu sparen.

Bei der Digitalisierung der Customer Journey ist es uns wichtig, für jeden Schritt die Datensicherheit zu gewährleisten. Wir aktualisieren unsere Sicherheitsparameter regelmäßig durch strenge Datenschutzmaßnahmen und Kontrollen.

In 2018 wurde unser Innovationsansatz von Europas führendem Leasing-Medienunternehmen mit dem Leasing Life Digital Innovation Award ausgezeichnet.

Die von BNP Paribas Leasing Solutions angebotenen „Digital-Tools“ gestalten unsere Arbeit flexibler und effizienter.

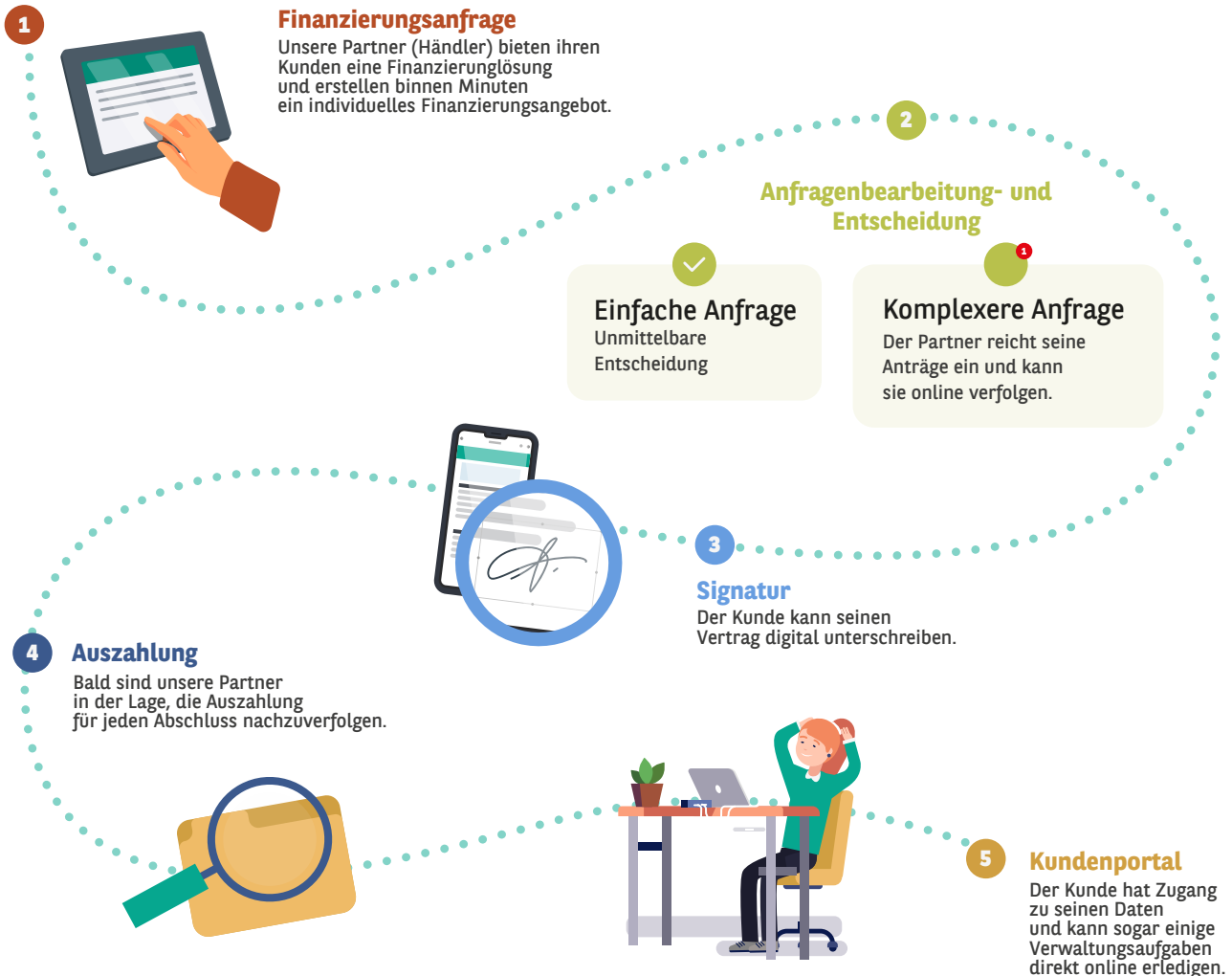
Der Markt für Landtechnik ist stark von makroökonomischen Entwicklungen der Branche abhängig. Daraus ergeben sich viele Herausforderungen und Unsicherheiten für den Geschäftsalltag. Entsprechend müssen wir unsere Arbeitsweise flexibler und effizienter gestalten, um nicht nur die Bedürfnisse der Kunden zu erfüllen, sondern auch Innovationen vorantreiben zu können. Mit den „Digital-Tools“ von BNP Paribas Leasing Solutions ist dies möglich! Sie erleichtern es uns erheblich, Finanzgeschäfte von der Anfrage bis zum Vertragsabschluss abzuwickeln. Durch die Möglichkeit, unseren Kunden verschiedene Finanzierungslösungen, Vertragsbedingungen und Dokumente mit geringstmöglichem Aufwand bereitzustellen, können wir unsere Zeit und Ressourcen auf das Kerngeschäft konzentrieren.“

Detlev Mehrrens

Geschäftsführer/D. Mehrrens Maschinentechnik GmbH/Hersteller von Anbaugeräten/Deutschland 

EINE REIBUNGSLOSE DIGITALE REISE FÜR UNSERE KUNDEN UND PARTNER

BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS



Die E-Signatur hat unsere Effizienz stark verbessert.

Mit der Einführung der elektronischen Signatur hat sich unsere Customer Journey deutlich verbessert, ebenso unsere Dokumentengenauigkeit. Die Abläufe sind intuitiv und die Kundenrückmeldung äußerst positiv. Das hilft uns, unser Geschäft sehr viel schneller abzuschließen und verbessert das Kundenerlebnis. Wir arbeiten seit über 10 Jahren mit BNP Paribas Leasing Solutions zusammen und freuen uns darauf, weiter zusammen zu wachsen.“

Andrew Hurst & Jack Elliot

Geschäftsführer und Verkaufsleiter/Global Vans/Lkw-Händler/Vereinigtes Königreich

Vorausschauend AGIEREN



Um die Bedürfnisse unserer Kunden und Partner sowie deren Potenziale optimal erfüllen und ausschöpfen zu können, haben wir eine echte Innovationskultur aufgebaut. Damit stärken wir nicht nur unsere Kunden und Partner, sondern auch unsere Position als europäischer Marktführer. Dabei führen wir regelmäßig auf kollektiver Intelligenz basierende Programme ein.

Unsere lokalen Teams verfolgen stets neue Lösungen, die langfristig den Geschäftserfolg unserer Partner fördern.

Im Rahmen unseres Innovationsprogramms „Stretch Your Business“ bilden wir das Potenzial disruptiver Technologien (die letztlich eine dominierende Technologie auf dem Markt ersetzen werden) ab, um sie in unsere Geschäftsentwicklung zu integrieren.

Wir bildeten zunächst Arbeitsgruppen, die innovative Geschäftsmodelle aufzeigten, bei denen bereits neue Technologien in den derzeitigen Prozess eingeflossen sind.

Es wurden mehrere Projekte ausgewählt, die wir auf den Markt bringen wollen.

Einige dieser Programme werden die Vorteile der Spracherkennung und maschineller Lernverfahren (Lernen mit einem Chatbot) im geschäftlichen Kontext nutzen. Andere Programme basieren auf dem Einsatz künstlicher Intelligenz und der Verarbeitung großer Datenmengen zur Steigerung der betrieblichen Effizienz.



**BNP PARIBAS LEASE GROUP S.A.
ZWEIGNIEDERLASSUNG DEUTSCHLAND**

Hohenstaufenring 62
50674 Köln


Telefon: +49 221 476997035

www.leaseingsolutions.bnpparibas.de

FOLGEN SIE UNS AUF

 LinkedIn

 Twitter (@BNPPLeasing @BNPPLeasingFR)

 YouTube



**BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS**

Business is ON