

Hightech auf Raten

Eine moderne Telefonanlage steigert in Unternehmen die Produktivität und sorgt für eine hohe Kundenbindung. Doch eine Anschaffung scheitert häufig an der Investitionshemmung in unsicheren Zeiten. Durch Leasing lassen sich trotz Engpässen auch größere Projekte wirtschaftlich realisieren.

Vor dem Hintergrund der Wirtschaftskrise erreichen uns täglich Hiobsbotschaften wie Firmenpleiten und Insolvenzen. Für mittelständische Unternehmen haben sich zudem die Kreditbedingungen drastisch verschlechtert. Daraus resultiert bei vielen Unternehmen zunehmend eine Investitionszurückhaltung, wenn die

Gelder von Banken immer schwieriger zu beschaffen sind.

Doch es gibt einen Weg, die nötigen Investitionen zu tätigen, denn Leasing macht Investitionen auch in Zeiten knapper Kassen möglich – ohne Kapitalbindung. Dabei gilt der so genannte „pay as you earn“-Effekt: Die fälligen Leasingraten werden aus den Erlösen des Leasingobjekts finanziert. Das schon die meist ohnehin schon knappen

Produktpaket:

1 AS 45	769,- €
1 DECT-S0-Basis plus	599,- €
1 Systemtelefon ST 40	259,- €
1 SystemHandy DECT 50	259,- €
3 DECT 35	717,- €
1 S0-Modul 540	399,- €
1 TFE 2	239,- €
1 K-Modul 544	209,- €
1 T-Modul 508	299,- €
1 STE 40	133,- €
1 A-Modul 40	109,- €
1 Steckernetzteil	39,- €
2 Lautsprecher	200,- €
gesamt: 4.230,- €	

INFO Anwendungsbeispiel Arztpraxis

- Telefonanlage AGFEO AS 45
- Objektwert: 4.230,- € zzgl. MwSt.
- Vertragsart: Vollamortisation

- Laufzeit:
Monatl. Leasingrate bei 48 Monaten: 115,65 € zzgl. MwSt.
Monatl. Leasingrate bei 60 Monaten: 102,55 € zzgl. MwSt.

Empfang



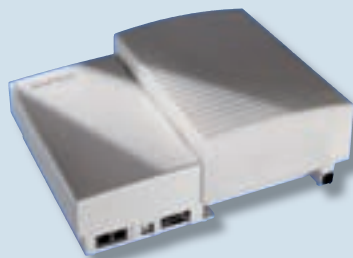
Behandlung



Wartezimmer



Labor



Behandlung





BERND SCHLÜTER: Geschäftsführer von Leasing & more Schlüter

liquiden Mittel und hat keinen Einfluss auf bestehende Kreditlinien.

LEASEN STATT KAUFEN

Leasing ist ungebrochen die bevorzugte fremdfinanzierte Investitionsform der Unternehmen – auch in wirtschaftlich schweren Zeiten. Ein weiterer Vorteil für Unternehmen: Die Betriebsausstattung bleibt auf dem neuesten Stand und bietet den Firmen zusätzlich steuerliche Vorteile.

Für den Telefonanlagenhersteller AGFEO kümmert sich die Firma Leasing & more Schlüter aus Verl um die Belange Leasing und Vermietung für den AGFEO-Fachhandel. Leasing & more sucht den günstigsten Tarif heraus und erledigt sogar einen Großteil des anfallenden Schriftverkehrs.

„Der AGFEO-Fachhändler vermittelt dem Kunden einen Leasingvertrag und schickt die Rechnung an Leasing & more“, erklärt

Lutz Hirschmann, Leiter strategisches Marketing bei AGFEO. „Den Kaufpreis bezahlt die Leasinggesellschaft, der Kunde überweist anschließend die monatlichen Raten in der vereinbarten Höhe.“

FLEXIBLER NUTZEN

Nach Ablauf des Leasingvertrags können Leasingnehmer entscheiden, ob die Telefonanlage weitergenutzt oder zurückgegeben wird. „Da es sich bei einer Telefonanlage um ein Wirtschaftsgut handelt, das einem starken Preisverfall unterliegt, bieten wir Vollamortisationsverträge ohne kalkulierten Restwert an“, erklärt Bernd Schlüter, Geschäftsführer von Leasing & more Schlüter. „So müssen sich unsere Kunden nach Jahren keine Sorgen über Änderungen technologischer Standards machen, sondern können auf die gleiche Weise modernisieren.“

Frank Becker ■

PRAKTISCH.

UM DIE TÄGLICHE POST BRAUCHE ICH MICH NICHT MEHR ZU KÜMMERN!

FP businessmail – aus Ihren Daten werden Briefe.

- Enorme Zeit-Ersparnis
- Attraktive Porto-Ersparnis
- Entlastung der Mitarbeiter



Francotyp-Postalia Vertrieb und Service GmbH

Triftweg 21-26 · 16547 Birkenwerder

freecall: 0800 372 62 68

info@francotyp.com · www.francotyp.de



YOUR MAIL IS OUR BUSINESS