


Miete-plus-Service

A close-up photograph of a waiter in a dark tuxedo and white bow tie, holding a silver tray with both hands wearing white gloves. The waiter's face is partially visible, showing a slight smile. The background is dark and out of focus.

**„Finanzierung und
Service in einem Paket.
Das servieren wir Ihnen
auf einem Silbertablett.“**

Zwei Leistungen.

Eine Rate.

FINANZIELLER SPIELRAUM, LIQUIDITÄT ERHALTEN UND DER STEUERLICHE NUTZEN, SIND NUR EINIGE DER VIELEN VORTEILE, DIE UNSER MIETMODELL IHREN KUNDEN BIETET. IN PUNCTO KUNDENSERVICE KÖNNEN SIE NUN NOCH EINEN DRAUFSETZEN.

Unser innovatives Mietkonzept "Miete-plus-Service" vereint zwei Leistungskomponenten, die Ihre Kunden überzeugen: zum einen die Finanzierung des Objekts, die die ALBIS Leasing Gruppe wie gewohnt zuverlässig, flexibel und fair übernimmt. Und zum anderen das Serviceelement, mit dem Sie ganz individuell auf Ihre Kunden eingehen können. Ersparen Sie Ihren Kunden die Zeit, sich um das lästige Organisieren von Service- oder Wartungsdiensten zu kümmern und übernehmen Sie diese Aufgabe. Setzen Sie sich von anderen Fachhändlern ab. Ganz unkompliziert.

SERVICE AUF DEN PUNKT.

So könnte Ihr Service aussehen: Als Fachhändler für Kaffeemaschinen können Sie Ihre Kunden mit einer monatlichen Kaffeebohnenlieferung überzeugen. Sie sind Händler im Bereich Forst-, Park-, Gartentechnik? Dann liefern Sie Ihren Kunden im Schadenfall die benötigten Ersatzteile. Ist es vielleicht der Wartungsservice für Industriewaschmaschinen, mit dem Sie neue Kunden gewinnen? Oder bieten Sie Ihren Kunden im Bereich IT hilfreichen Support an. Die Entscheidung, welchen zusätzlichen Service Sie Ihren Kunden anbieten, überlassen wir Ihnen. Ganz individuell. Ganz auf den Kunden ausgerichtet.

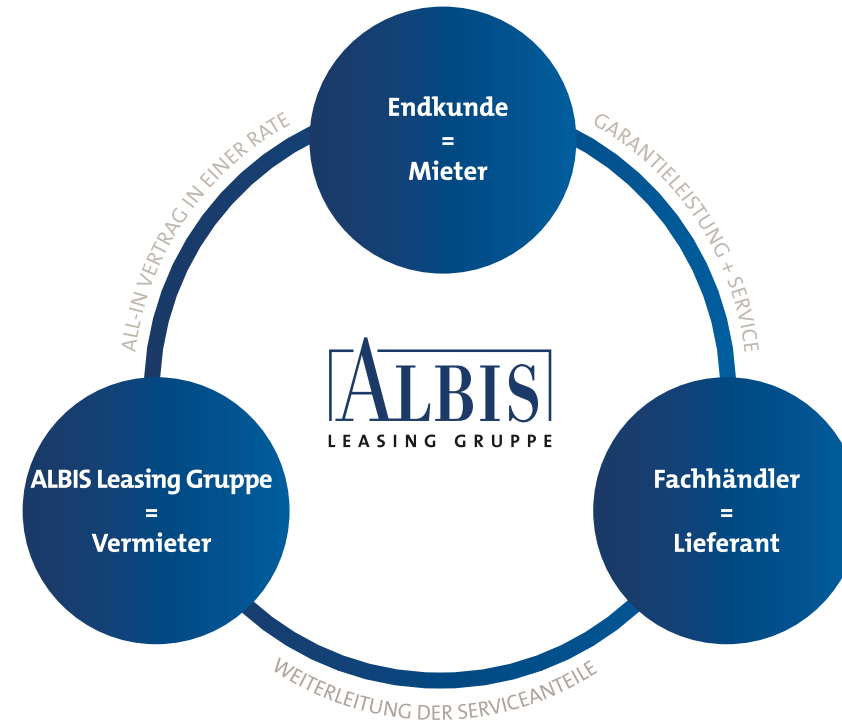
DAS MODELL FÜR IHREN ERFOLG.

Während der gesamten Mietdauer bleibt die Rate für den Kunden konstant und ist somit für ihn eine gute Kalkulationsbasis. Die monatliche Mietrate enthält sowohl den Anteil für die Finanzierung des Gerätes als auch den Serviceanteil. Den Betrag für Ihre Serviceleistung zieht die ALBIS Leasing Gruppe für Sie beim Kunden ein und schüttet Ihren Anteil gemäß des vereinbarten Zahlungsrhythmus an Sie aus.

Ein starker Partner

für Ihren Erfolg.

SEIEN SIE IHREN MITTBEWERBERN EINEN SCHRITT VORAUS UND NUTZEN SIE DIE CHANCE FÜR EINE NEUE FORM DER ZUSAMMENARBEIT MIT IHREN KUNDEN.



- + **EINE RATE**
Ein starkes Argument im Verkaufsgespräch: Ihr Kunde bekommt zwei Leistungen und zahlt nur eine Rate.
- + **STARKE KUNDENBINDUNG**
Ihr Service und unsere Finanzierungslösungen sorgen für zufriedene Kunden. Und im Vergleich zum Verkauf binden Sie Ihre Kunden länger an sich.
- + **HÖHERES INVESTITIONSVOLUMEN**
Niedrige Raten ermöglichen Ihren Kunden in höherpreisige Objekte zu investieren.
- + **STAMMKUNDEN GEWINNEN**
Ihre Kunden profitieren von einer unkomplizierten Abwicklung und entscheiden sich schnell wieder für einen Einkauf bei Ihnen.
- + **ÜBERZEUGENDES VERKAUFSARGUMENT**
Ihre Kunden fällen Entscheidungen schneller, wenn Sie statt einer hohen Kaufsumme überschaubare Raten zahlen.
- + **OHNE AUFWAND**
Der Einzug der Raten durch uns erspart Ihnen administrativen Aufwand.
- + **NULL RISIKO**
Das Finanzierungsrisiko überlassen Sie uns.

Ein Partner, den Sie kennenlernen sollten.

DIE VORTEILE LIEGEN AUF DER HAND, DOCH NICHTS IST
WICHTIGER ALS DER PERSÖNLICHE KONTAKT.

Wir freuen uns auf Sie!



ALBIS Leasing Gruppe

Ifflandstraße 4 | 22087 Hamburg

T +49 (0)40 808 100-400

F +49 (0)40 808 100-409

info@albis-leasing.de

www.albis-leasing.de