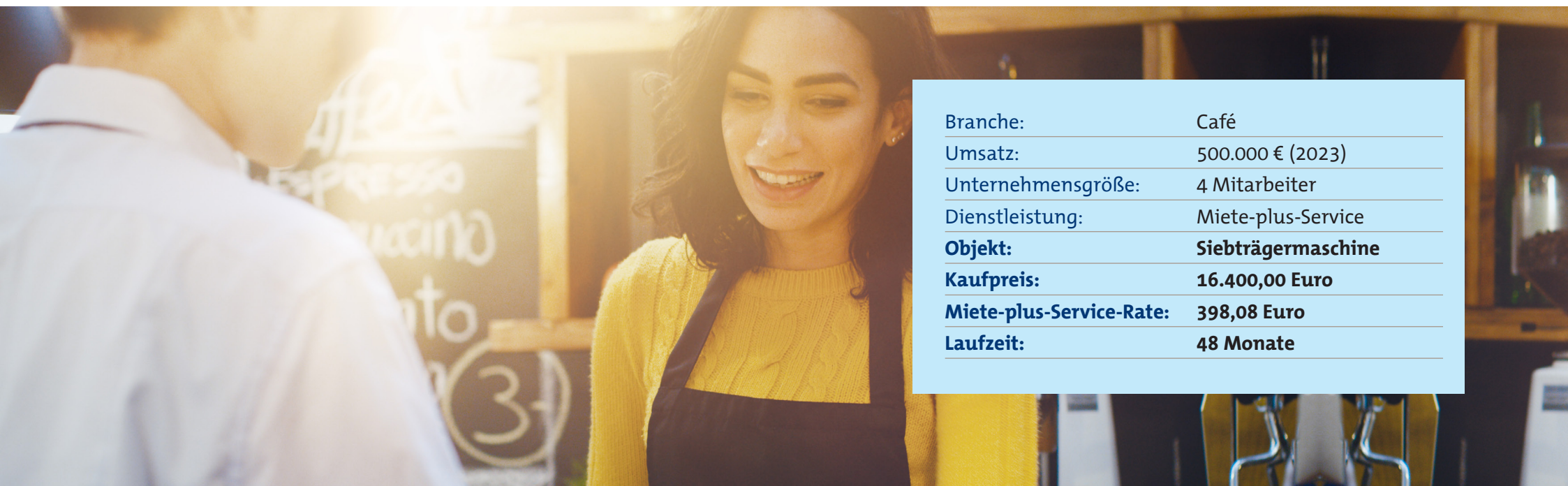


FALLBEISPIEL | CASE STUDY

ALBIS Leasing Gruppe



Branche:	Café
Umsatz:	500.000 € (2023)
Unternehmensgröße:	4 Mitarbeiter
Dienstleistung:	Miete-plus-Service
Objekt:	Siebträgermaschine
Kaufpreis:	16.400,00 Euro
Miete-plus-Service-Rate:	398,08 Euro
Laufzeit:	48 Monate



Ausgangssituation

Ein Cafébetreiber wollte den Schritt wagen und eine neue Filiale in der Fußgängerzone eröffnen. Dafür benötigte er u.a. eine leistungsfähige Siebträgermaschine. Er war sich des finanziellen Risikos bewusst und wollte dieses minimieren. Aus Erfahrung weiß er, dass der zuverlässige Betrieb seiner Maschinen Voraussetzung für seinen Erfolg ist. Gleichzeitig wollte er sich keine Sorgen um Wartung und Instandhaltung machen müssen.



Lösung

Der Händler bot als Lösung einen **Miete-plus-Service** Vertrag an. Dieser enthält die Miete der Maschine sowie einen auf die Maschine abgestimmten Wartungsvertrag. Wartung und Instandhaltung sind inklusive und erfolgen automatisch in regelmäßigen Abständen oder bei Störungen. Bei Ausfall der Maschine hat er Anspruch auf einen bevorzugten Technikereinsatz. Alle Leistungen werden in nur einer Rate abgerechnet und bequem abgebucht.



Ergebnis

Der Kunde hat sich dank der niedrigen monatlichen Gesamtmietrate für eine qualitativ hochwertigere Maschine entschieden. Der reibungslose Betrieb ist durch die enthaltenen Service- und Wartungsleistungen vom Händler sichergestellt und verursacht dem Kunden keinen zusätzlichen Aufwand. Die Rate für alle Leistungen wird bequem eingezogen. Das neue Geschäft läuft gut, sodass der Kunde die Anschaffung einer zweiten Maschine erwägt.