

# FALLBEISPIEL AUS DEM HANDEL IT & Bürotechnik

|                     |                       |
|---------------------|-----------------------|
| Branche:            | IT- & Büroausstattung |
| Umsatz:             | 3,2 Mio. € (2023)     |
| Unternehmensgröße:  | 8 Mitarbeiter         |
| Lösung:             | Leasing               |
| <b>Objekt:</b>      | <b>IT-Hardware</b>    |
| <b>Kaufpreis:</b>   | <b>7.178,00 Euro</b>  |
| <b>Leasingrate:</b> | <b>231,85 Euro</b>    |
| <b>Laufzeit:</b>    | <b>36 Monate</b>      |

*\*Die aufgeführten Preise und Raten sind unverbindliche Beispiele.*



## Ausgangssituation

Ein Händler für Büroausstattung möchte die Kundenbindung verbessern. Da die Innovationszyklen bei IT und Bürotechnik sehr kurz sind, sollen seine Bestandskunden möglichst häufig und mit wenig Aufwand für ihn die neuesten Modellen bei ihm einkaufen. Er sucht eine Lösung, die ihm regelmäßig Gelegenheit gibt, mit seine Kunden in Kontakt zu treten, um Anschlussgeschäfte zu realisieren.



## Lösung

Indem er seinem Kunden **Leasing** als liquiditätsschonende Finanzierungslösung anbot, gab er ihm ein zusätzliches Kaufargument: Der Kunde finanziert seine Anschaffung ohne großen Kapitaleinsatz und erhält ohne eigenen Aufwand regelmäßig neue Angebote vom Händler seines Vertrauens. Kurz vor Ende der Laufzeit konnte der Händler dem Kunden die neusten Modelle als Upgrade für seine IT-Ausstattung anbieten.



## Ergebnis

Der Händler kann seinem Kunden regelmäßig einen Austausch seiner Geräte anbieten und bindet ihn jedes Mal für weitere 3 Jahre an sich. Der Kunde erhält automatisch neue Angebote für seine IT-Ausstattung und seine Mitarbeiter arbeiten stets mit technisch aktuellsten Geräten. Die Geschäftsverbindung hat langfristig Bestand, um schnell und unkompliziert neueste IT-Hardware abzusetzen bzw. zu beziehen.