

# FALLBEISPIEL | CASE STUDY

## ALBIS Leasing Gruppe



<b>Branche:</b>	Cateringunternehmen
<b>Geschäftsbereich:</b>	Gastronomiebedarf
<b>Unternehmensgröße:</b>	15 Mitarbeiter
<b>Dienstleistung:</b>	Leasing
<b>Objekt:</b>	<b>Gasherd</b>
<b>Kaufpreis:</b>	<b>5.915,00 Euro</b>
<b>Leasing-Rate:</b>	<b>191,05 Euro</b>
<b>Laufzeit:</b>	<b>36 Monate</b>



### Herausforderung

Ein wachsender Cateringbetrieb will einen neuen Gasherd anschaffen, da der alte nicht mehr effizient genug für Großproduktionen war. Doch ein hochwertiger Neugerät hätte das Budget stark belastet. Es wurde schnellstmöglich eine Lösung gesucht, um sofort auf Profi-Niveau zu kochen, ohne die Liquidität zu gefährden. Zudem sollte es eine Möglichkeit zur technischen Aufrüstung für die Zukunft geben.



### Lösung

Die Lösung war ein **Leasingvertrag** über 36 Monate. Durch die monatlichen Raten können die Rücklagen des Caterers unangetastet bleiben. Die Antragstellung erfolgte bequem und digital über das ALBIS Leasing Portal. Die Finanzierungszusage wurde dank *Blitzentscheidung* noch am selben Tag erteilt. Der Gasherd konnte wenige Tage später in Betrieb genommen werden. Am Ende der Laufzeit kann der Kunde entscheiden, ob er das Gerät weiter nutzt, es gegen ein neueres austauscht oder zurückgibt.



### Ergebnis

Seit dem Einsatz des neuen Gasherds ist die Effizienz in der Küche deutlich gestiegen. Der Caterer spart Energie, Zeit – und gewinnt durch das moderne Auftreten neue Kunden im Cateringmarkt. Die kleinen monatlichen Raten ermöglichen dem Kunden Planungssicherheit und machen ihn unabhängiger von schwankenden Auftragslagen.