

FALLBEISPIEL | CASE STUDY

ALBIS Leasing Gruppe



Branche:	Unternehmensberatung
Umsatz:	14 Mio. € (2023)
Unternehmensgröße:	36 Mitarbeiter
Dienstleistung:	Miete-plus-Service
Objekt:	Kaffeevollautomat
Kaufpreis:	9.700,00 Euro
Miete-plus-Service-Rate:	352,97 Euro
Laufzeit:	60 Monate



Ausgangssituation

Eine renommierte Unternehmensberatung mit viel Kundenverkehr wollte Angestellten und Gästen ein möglichst angenehmes Arbeits- bzw. Besucherlebnis bereiten und dafür u.a. hochwertige Kaffeespezialitäten anbieten. Für einen eigenen Barista ist das Unternehmen zu klein. Daher sollten hochwertige Kaffeevollautomaten angeschafft werden, deren Betrieb jedoch keinen zusätzlichen Aufwand verursachen soll.



Lösung

Der Händler bot dem Kunden einen **Miete-plus-Service** Vertrag an. Dieser enthielt die Miete inklusive Wartungs- und Reparaturvereinbarung - alles in einer Rate. Der zeitlich begrenzte Vertrag ermöglicht einen Maschinentausch nach Ende der Grundmietzeit. Die Wartung erfolgt automatisch in regelmäßigen Abständen. Bei Störungen kommt ein Techniker innerhalb kürzester Zeit für Instandsetzungsarbeiten. Alle Kosten sind mit der Rate abgedeckt.



Ergebnis

Der Kunde hat sich für zwei Maschinen mit Miete-plus-Service Vertrag entschieden. Mitarbeiter und Kunden wissen die neue Annehmlichkeit sehr zu schätzen. Der Betrieb der Maschinen verursacht keinen zusätzlichen Aufwand. Im Störfall hilft die Hotline des Händlers mit der Bereitstellung eines Kundendienst-Technikers sofort. Die Gesamtrate für alle Leistungen wird bequem monatlich per SEPA-Basislastschrift eingezogen.