

LEASING OPERACYJNY – NIE TYLKO FINANSOWANIE, ALE STRATEGICZNE WSPARCIE DLA MŚP

Współczesne małe i średnie przedsiębiorstwa stają przed wieloma wyzwaniami – od rosnących kosztów działalności, przez niepewność rynkową, aż po konieczność elastycznego zarządzania flotą pojazdów. Nie bez powodu leasing operacyjny nie jest już tylko sposobem na pozyskanie pojazdów, ale realnym wsparciem w zarządzaniu kosztami i efektywnością operacyjną.

Czego MŚP oczekują od leasingodawcy?

Przedsiębiorcy z sektora MŚP poszukują nie tylko konkurencyjnych cen, ale także kompleksowej obsługi i przejrzystych warunków współpracy. Kluczowe pytania, które zadają przed wyborem leasingodawcy, to:

- Jak zoptymalizować koszty floty przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej jakości obsługi?
- Czy umowa leasingowa jest elastyczna i dopasowana do realnych potrzeb firmy?
- Jakie dodatkowe usługi mogą ułatwić zarządzanie flotą i zmniejszyć ryzyko operacyjne?

Odpowiedzi na te pytania najlepiej widać na przykładzie naszego klienta firmy, która oferuje komplementarne usługi techniczne, w takich obszarach jak architektura, budownictwo, zakup wyposażenia, zarządzanie energią i inwestycje w nieruchomości.

Jak Business Lease pomogło zoptymalizować flotę?

Firma podjęła współpracę z Business Lease w 2020 roku, decydując się na leasing operacyjny z kompleksowym zarządzaniem flotą i po trzech latach zdecydowała się na odnowienie kontraktu do 2026 roku. Kluczowym czynnikiem dla firmy była optymalizacja kosztów i uproszczenie zarządzania flotą. Równie istotnymi czynnikami były:

- Transparentność kosztów i brak ukrytych opłat
- Profesjonalne doradztwo w zakresie wyboru pojazdów i planowania ich użytkowania

- Elastyczność i możliwość dostosowania usług do ich potrzeb
- Wysoka jakość serwisu i obsługi posprzedażowej



Jak Business Lease odpowiedziało na te potrzeby?

- Indywidualna analiza i dostosowanie oferty
- Stałe wsparcie w zakresie serwisowania i zarządzania flotą
- Możliwość optymalizacji kosztów w dłuższym okresie

W kwietniu 2024 roku, firma zdecydowała się na **wymianę floty i podpisanie nowej umowy na kolejne 24 miesiące** Business Lease.

“Jako firma operująca w dynamicznym środowisku potrzebowaliśmy partnera, który nie tylko dostarczy nam auta, ale też pomoże w ich optymalnym wykorzystaniu. Decyzja o podpisaniu umowy z Business Lease była wynikiem dogłębnej analizy ofert rynkowych. Przeprowadziliśmy dokładne porównanie warunków w pięciu różnych firmach leasingowych i Business Lease okazało się najlepszym wyborem. Kluczowe dla nas było nie tylko uzyskanie jak najkorzystniejszych warunków finansowych, ale też gwarancja wysokiej jakości obsługi i sprawnego zarządzania flotą. Business Lease to dla nas nie tylko leasingodawca, ale przede wszystkim zaufany partner biznesowy, na którym możemy polegać.”

Jak wybrać leasingodawcę i dlaczego Business Lease?

Business Lease to firma z Grupy AutoBinck, założona w 1989 roku w Holandii specjalizująca się w dostarczaniu usług związanych z leasingiem operacyjnym i zarządzaniem flotą samochodową. Na rynku polskim działa od 24 lat stawiając na partnerskie relacje z klientami i ich zadowolenie z oferowanych usług.

Business Lease stawia na pełne wsparcie MŚP, oferując nie tylko leasing, ale także kompleksowe zarządzanie flotą, elastyczność umów i transparentność finansową. Wierzymy, że **dobry leasing to nie tylko koszt, ale realna inwestycja w efektywność biznesu.**