

Atrakcyjny leasing

Firma OOF Leasing przygotowała zupełnie nową na naszym rynku ofertę leasingową, adresowaną do firm, które dopiero planują uruchomić działalność gospodarczą. Ponieważ wzbudziła ona bardzo duże zainteresowanie, na kilka najczęściej zadawanych pytań odpowiada Monika Karwowska – specjalista ds. leasingu w Ośrodku Obsługi Firm Sp. z o.o.

Proszę powiedzieć kilka słów o firmie.

Ośrodek Obsługi Firm Sp. z o.o. istnieje od 1995 r., leasingiem zajmujemy się od prawie dwóch lat. Jednocześnie prowadzimy Agencję Reklamową, Biuro Rachunkowe i Centrum Kształcenia Zawodowego.

Skąd zainteresowanie geodezją?

W dyrekcji naszej firmy zasiadają osoby z wykształceniem geodezyjnym, znające branżę i jej potrzeby. Nie bez znaczenia pozostaje też fakt dobrych kontaktów handlowych popartych wieloletnią współpracą handlową z dostawcami urządzeń pomiarowych dla geodezji.

Jak przebiega dotychczasowa współpraca z firmami geodezyjnymi?

Jesteśmy z niej bardzo zadowoleni. Do chwili obecnej podpisaliśmy ponad dwieście umów. Nikt nie ma problemów ze spłatą rat leasingowych. Część geodetów podpisuje już kolejną – drugą lub trzecią umowę.

Co przede wszystkim leasingują geodeci?

Leasing tachimetrów stanowi ponad połowę umów, i to głównie firmy Sokkia, a największym przebojem ostatniego okresu są tachimetry SET 500/600, na leasing których opracowaliśmy specjalną ofertę – klient otrzymuje gratis osprzęt o wartości ok. 2 tys. zł!!! Geodeci leasingują także samochody, laptopy i plotery. Widać, że zakup tachimetru to przełom w wielu firmach – znacznie wzrastają obroty i dochody. Konsekwencją tego jest leasing innego sprzętu i samochodów.

Jakie firmy geodezyjne są waszymi klientami?

Bardzo różne. Są to często duże firmy osiągające znaczne dochody, którym zależy głównie na korzyściach podatkowych, ale także coraz częściej małe, jednoosobowe, które stały przed barierą sprzętową, a my umożliwiamy im osiągnięcie przewagi nad konkurencją, wygraną przetargu itp. Właśnie obserwacja tych małych firm, które podjęły to ryzyko, skłoniła nas do przygotowania nowej oferty.

Na czym polega jej atrakcyjność?

Zasadą jest, że firma starająca się o kredyt lub leasing musi wykazać się pewną historią, udokumentować swoje dochody,

majątek, dać zabezpieczenie spłaty zobowiązań. My uruchomiliśmy program, który da szansę tym osobom, które chciałyby podjąć działalność, ale nie posiadają środków finansowych na zakup sprzętu. We współpracy z firmą COGiK, wyłącznym importerem instrumentów geodezyjnych firmy Sokkia, podjęliśmy ryzyko finansowania sprzętu dla firm, które chcą uruchomić działalność gospodarczą. Na początek dajemy możliwość dogodnego wyleasingowania tachimetru SET 500 lub SET 600. Podstawowym warunkiem jest zarejestrowanie działalności gospodarczej i przedstawienie podstawowych dokumentów (zaświadczenie o wpisie do ewidencji, REGON, NIP, bankowa karta wzorów podpisów). Drugim – aby osoba starająca się o leasing posiadała uprawnienia geodezyjne (dotyczy to co najmniej jednego ze współników w spółce cywilnej).

Nie wymagamy żadnych innych zaświadczeń i dokumentów. Minimalna pierwsza wpłata to 1000 zł, spłatę rat możemy odroczyć do trzech miesięcy.

Wygląda to bardzo zachęcająco, zwłaszcza jeżeli porównamy to z praktykami w innych firmach leasingowych.

To nie wszystko. Do tej oferty chcielibyśmy dołożyć bezpłatny przegląd instrumentu po roku pracy oraz bezpłatne ubezpieczenie instrumentu w pierwszym roku leasingu, obejmujące m.in. uszkodzenia przy pracy w terenie.

Gdzie w takim razie mają kierować się wasi potencjalni klienci?

Od 15 października zapraszamy do naszej nowej siedziby w Warszawie przy ul. Łabiszyńskiej 25, wszelkich informacji udzielimy telefonicznie pod numerami: (0 22) 614-38-31, 675-96-31. Przed tą datą prosimy kontaktować się z nami pod dotychczasowymi numerami telefonów: (0 22) 616-16-39, 616-16-41. Będziemy także obecni na targach GEA 2000 w Toruniu w dniach 26-28 października 2000 r. w Hali Sportowej przy ul. Broniewskiego 15/17.

Dziękuję za informacje i życzę, aby ta interesująca oferta wzbudziła szerokie zainteresowanie branży geodezyjnej.

Dziękuję. Chcielibyśmy, aby nasi klienci byli zadowoleni i przy naszej pomocy osiągnęli sukces finansowy. ■

