

Łepski leasing

Dodano: 15.06.2022

Firma Royal-Finance umożliwia przedsiębiorcom zakup w leasingu maszyny leśnej bez ograniczeń związanych z datą produkcji.



[Royal-Finance działa głównie na rynku maszyn i urządzeń dla przemysłu i produkcji](#). To młoda, prężnie rozwijająca się firma finansowa, której założycielem jest Radosław Łepski.

- Dzięki współpracy z zagranicznymi firmami leasingowymi oraz funduszami inwestycyjnymi możemy zaoferować konkretną pomoc w uzyskaniu zgody na leasing, bądź otrzymaniu pożyczki gotówkowej – mówi Radosław Łepski.

Leasing bardziej możliwy

Dużo większa ostrożność firm leasingowych spowodowana zmieniającą się sytuacją gospodarczą w kraju i na świecie powoduje, że firmy finansujące oczekują od swoich potencjalnych klientów dużo lepszej kondycji finansowej, chcąc zabezpieczyć swoją transakcję, jak tylko jest to możliwe.

Branża leśna, jak każda inna gałąź przemysłu, zmagala się z utrudnieniami spowodowanymi obostrzeniami. Koronawirus, a raczej sposób w jaki przyszło nam funkcjonować przez ostatnie miesiące, spowodował spadek rentowności w wielu firmach. To odbiło się na wynikach finansowych przedstawianych jako gwarancja wypłacalności podczas ubiegania się o leasing.

- Rozwiązaniem w takiej sytuacji jest skorzystanie z pomocy firm specjalistycznych jak Royal-Finance, dzięki zbudowanym bardzo dobrym relacjom z firmami leasingowymi jesteśmy w stanie pomóc naszym klientom negocjując warunki umowy leasingowej. Potrafimy zabezpieczyć transakcję w taki sposób, że nawet klienci, którzy dostali odmowę finansowania są w stanie kupić planowany sprzęt. Dzięki dostępności specjalistycznych produktów finansowych i możliwości negocjowania warunków, możemy zabezpieczyć transakcję i uruchomić naszym klientom leasing operacyjny, nawet jeśli zeszłoroczne obroty firmy nie dają odpowiedniej zdolności kredytowej. Jesteśmy w stanie pozyskać finansowanie na maszynę starą, zza granicy – podkreśla Łepski. Jak tłumaczy dzisiejsze realia są inne od tych, do których przyzwyczały nas banki jeszcze w tamtym roku i bazując na doświadczeniach z poprzednich lat można się zawieść uzyskując niekorzystne warunki lub wręcz odmowę finansowania. Powodów takiej sytuacji jest wiele i niestety większość z nich była poza kontrolą przedsiębiorców.

Ważne relacje

W obecnych czasach przedsiębiorca musi mierzyć się z wieloma wyzwaniami: pandemia, Nowy Ład, tarcza finansowa, inflacja, konflikt tuż przy naszej granicy – ostatnie lata nie należały do najłatwiejszych, a kształtująca się przyszłość jest niepewna. Z jednej strony branża leśna przeżywa dysproporcję w cenach, konflikty na świecie wpływają na rynek surowców w tym drewna, a z drugiej strony ponownie rośnie popyt na surowiec i instytucje finansowe wraz z przedsiębiorcami muszą zmagać się z utrudnioną dostępnością do maszyn, przede wszystkim zaś do części zamiennych. W tym bilansie narastających problemów wyłania się jeszcze jeden kluczowy, jakim jest relacja z klientem, który poszukuje finansowania swoich maszyn. W tym kontekście Royal-Finance stawia także na bezpośredni kontakt z leasingobiorcami.

- Ostatnio zgłosił się do nas kolejny klient, któremu zależało na zakupie maszyny niedostępnej w Polsce. Harvester John Deere oraz firma sprzedająca znajdowali się w Niemczech, ale nie było dla nas problemu, aby uruchomić leasing, za który klient zapłacił w euro bezpośrednio do dostawcy, a finalnie spłaca go w złotych – opowiada Radosław Łepski.

Proces zakupu maszyny w formie leasingu operacyjnego składa się z kilku etapów i każdy z nich wymaga zaangażowania dużej ilości czasu i wiedzy:

- wybranie właściwej maszyny,
- znalezienie i sprawdzenie dostawcy pod kątem rzetelności,
- uzgodnienie ceny zakupu,
- ustalenie terminu i sposobu odbioru sprzętu,
- uruchomienie przystępnego finansowania,

Żadnej z powyższych decyzji nie można pozostawić przypadkowi. – Wybierając nas możecie skupić się na tym na czym znacie się najlepiej, czyli wyborze odpowiedniej maszyny oraz ustaleniu odpowiedniej ceny. Nam można pozostawić kwestię finansowania, dzięki czemu transakcja będzie dużo szybsza, a klient pewny, że wszystko jest pod kontrolą – zaznacza Radosław Łepski.

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.