

We finance your business

Il supporto più rapido per le tue vendite



Gian Luca Bergamo
Sales Area Manager

GRENKE

in sintesi



ha oltre 30 anni di esperienza nel mercato dei noleggi.

è quotata alla borsa di Francoforte dal 2000.

è certificata DIN EN ISO 9001:2000.

è un partner forte e affidabile al tuo fianco.

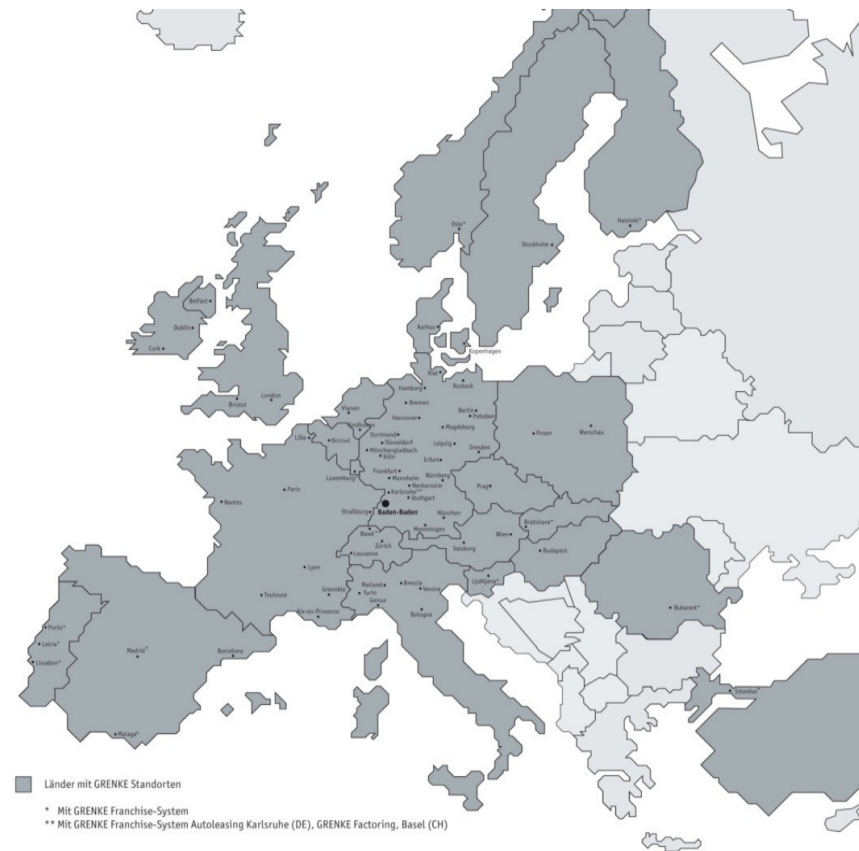
Da più di 30 anni vi aiutiamo a raggiungere i vostri obiettivi



La flessibilità è indispensabile per il business. E per essere flessibili bisogna avere partner affidabili. Dal 1978 abbiamo un unico obiettivo: aiutare i nostri clienti a proteggere i propri capitali e dare loro accesso alle tecnologie più all'avanguardia. Tutto questo è possibile grazie alle offerte di locazione GRENKE.

Abbiamo costruito nel tempo la nostra reputazione grazie a modelli finanziari innovativi, progettati su misura per la piccola e media impresa. Siamo leader di mercato nella locazione dello small ticket IT, come PC, laptop, fotocopiatrici, stampanti e software. Oggi vantiamo una presenza attiva in ventuno paesi europei e continuiamo a crescere.

Una presenza europea



Introduzione I presupposti

Quando si vende un servizio, da dove si comincia? Cosa vuol dire vendere un canone? Il noleggio è uno strumento semplice in grado di incrementare il fatturato ma come proporlo in modo efficace?

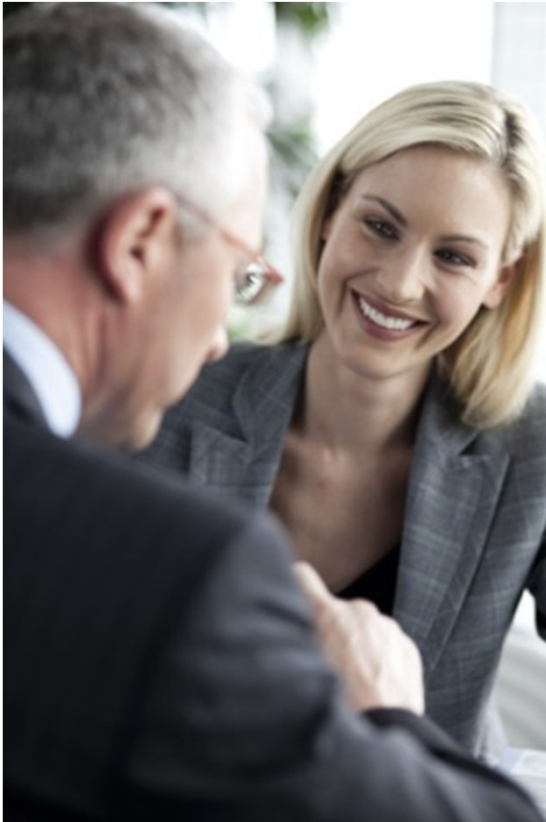
Occorre partire dai benefici che il valore del servizio porterà all'attività dei vostri clienti.

Bisogna incentivare un cambio di cultura volto a considerare il noleggio non più solo come un'alternativa alla vendita/acquisto ma come un servizio, l'unico possibile nel vostro settore perché



Il più conveniente!

Il servizio offerto

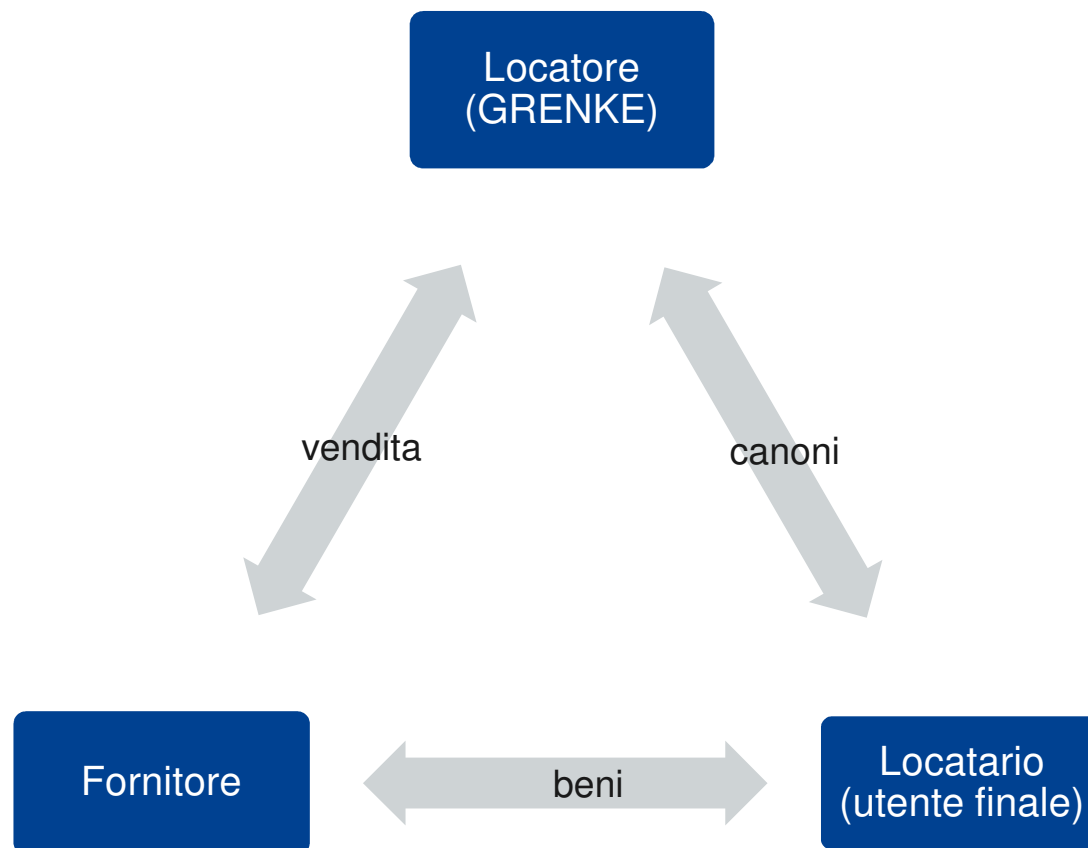


Locazione Operativa (NOLEGGIO):

Il Noleggio (Renting) è quella forma di contratto attraverso il quale il proprietario di un bene (Locatore) conferisce ad altri (Utilizzatore) il diritto di utilizzo del bene stesso, per un periodo di tempo definito, a fronte del pagamento periodico di canoni.

Il noleggio è un'operazione commerciale mediante la quale l'utilizzatore ha la disponibilità di un bene per un periodo di tempo determinato, a fronte del pagamento di un canone periodico commisurato al valore d'uso del bene stesso.

La locazione operativa



La Locazione

Principali differenze

NOLEGGIO

- ✓ Il canone è interamente detraibile e la durata svincolata dal periodo di ammortamento dei beni
- ✓ Il canone è interamente deducibile anche ai fini IRAP
- ✓ Minor documentazione necessaria
- ✓ Non impatta in Centrale Rischi su eventuali altre richieste di finanziamento o mutuo
- ✓ Maggior facilità nel modificare il contratto in corso d'opera (immissione/sostituzione di beni)

LEASING

- ✓ Durata non inferiore ai 2/3 del periodo di ammortamento dei beni perché sia fiscalmente detraibile
- ✓ La parte di interessi compresa nel canone è indeducibile ai fini IRAP
- ✓ Documentazione e procedura un po' più rigida in accordo alla normativa imposta dalla Banca d'Italia
- ✓ Fa cumulo con le altre posizioni aperte in Centrale Rischi

La Locazione

Principali differenze

Nolegg	Leasing
Ha come obiettivo l'utilizzo	Ha come obiettivo l'acquisto
È un servizio commerciale	È un'operazione finanziaria
Nessun vincolo di durata	Vincoli di durata minima
Consente integrazioni e modifiche	Non consente modifiche al contratto
Vantaggi fiscali, operativi ed economici	Maggiore rigidità e poca convenienza

Caratteristiche dei Prodotti Grenke

- ✓ Durata: 24, 30, 36, 48, 60 Mesi
- ✓ Importi ammessi: da € 500 a € 100.000
- ✓ Opzione di Fine contratto: prelazione del fornitore sul riscatto.
- ✓ Nessun anticipo iniziale

- ✓ Impianti informatici (HW, SW e servizi)
- ✓ Software Gestionale (No Cloud)
- ✓ Fotocopiatori e Fax
- ✓ Impianti telefonici e di Videosorveglianza
- ✓ Strumenti elettromedicali
- ✓ Arredamento per ufficio
- ✓ Macchine per la pulizia industriale

I vantaggi della locazione Per il cliente



Fiscali

- **Piena ed immediata deducibilità** dei canoni ai fini **IRES** e **IRAP**
- **Vantaggi fiscali** indipendentemente dalla durata del contratto
- Assenza di **ammortamenti** e gestione cespiti

I vantaggi della locazione Per il cliente



Economici

- **Possesso** ed **utilizzo** del bene, non proprietà
- Mantenimento della **liquidità**
- Aumento della **capacità di spesa**
- Costi **fissi** e **programmati**
- **Linee di credito** alternative

I vantaggi della locazione Per il cliente



Finanziari

- Miglioramento del **cash flow**
- **Bene non iscritto** a bilancio
- **Iva anticipata** sul valore del singolo canone
- **Nessuna segnalazione** in Centrale rischi
- **Disintermediazione bancaria**

I vantaggi della locazione Per il cliente



Operativi

- **Durata allineata** al ciclo di vita del bene
- **Zero rischio** obsolescenza
- Opportunità di **rinnovo tecnologico**
- **Ampliamento** del contratto
- **Assicurazione** del bene
- **Esonero** dai costi di smaltimento del bene

Il contratto di noleggio con Grenke

Caratteristiche

Durata	Da 24 a 60 mesi
Importi	A partire da 500€ (iva esclusa)
Costi	NO spese incasso NO adeguamento ISTAT dei canoni
Fatturazione canoni	Trimestrale anticipata
Assicurazione	All risks, minimo 96€, variabile a seconda della tipologia del bene
Gestione fine contratto	Proroga Reso Riacquisto tramite fornitore

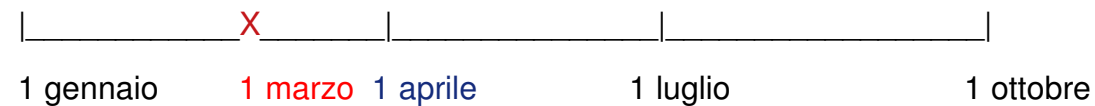
Grenke – La nostra trasparenza

Importanti informazioni per il cliente:

- ✓ Fatturazione Trimestrale Anticipata al primo giorno del primo trimestre solare successivo alla consegna della merce (1 °Gennaio, 1 °Aprile, 1 °Luglio, 1 °Ottobre) con addebito SEPA
- ✓ Pro Rata → dal giorno della consegna del materiale fino alla prima fatturazione dei canoni, il cliente è tenuto al pagamento di un'indennità giornaliera di prelocazione determinata sulla base di 1/30 del canone mensile di noleggio al giorno
- ✓ Spese amministrative → una tantum di €75,00+Iva fatturate in fase di apertura del contratto
- ✓ Assicurazione → fatturata separatamente dai canoni una volta l'anno

Grenke – La nostra trasparenza esempio di Pro-Rata

- ✓ contratto di 36 mesi
- ✓ data di consegna: 1° marzo (coincide con data di attivazione del contratto)
- ✓ prima fatturazione: 1° aprile (da questa data decorrono i 36 mesi di durata del contratto)



Alla prima fatturazione il cliente riceverà:

- ✓ fattura di **pro rata** (canone proporzionale al periodo che va dalla data di consegna alla prima fatturazione fissa; nel caso dell'esempio un canone che va dal 01/03 al 31/03)
- ✓ fattura delle **spese amministrative**
- ✓ fattura dell'**assicurazione**

E' come se si prolungasse il contratto di 1 mese in quanto il cliente usufruisce delle macchine dal 1 marzo

Grenke – La nostra trasparenza Assicurazione

Tutti i prodotti di proprietà di Grenke devono essere
assicurati obbligatoriamente.

Per il cliente si prospettano due possibilità:



- Assicurarsi direttamente con Grenke → “All Risks” contro incendio, furto, danni accidentali, atti vandalici ed eventi atmosferici.
- Inviare a Grenke, al momento della stipula del contratto, copia della propria polizza assicurativa con relative condizioni generali, unitamente al modulo di dichiarazione di assicurazione in proprio.

Grenke – La nostra trasparenza Assicurazione

L'assicurazione:

- ✓ Non è compresa nel canone
- ✓ Viene fatturata una volta all'anno
- ✓ Ha un costo che varia in funzione della categoria prodotto sul valore del bene (*)

1,8 % Tecnologia Informatica fissa (PC, fotocopiatori, stampanti, ecc...)

3,3 % Centrali Telefonici e di Videosorveglianza

4,8 % Tecnologia informatica mobile (notebook, palmari, ecc...)

Prassi Operativa:

- ✓ Denuncia di sinistro
- ✓ Preventivo di riparazione/sostituzione del fornitore
- ✓ Autorizzazione da parte di Grenke
- ✓ Liquidazione della pratica

(*) valore minimo € 96,00 l'anno