

RAPORT PROSPERITA

Leasing to jedno z najpopularniejszych narzędzi wspierających finansowanie inwestycji wśród polskich przedsiębiorców. Łatwość i szybkość procedur sprawiają, że sięgają po niego chętnie tak małe, jak i duże firmy. W ofercie leasingodawców każdy znajdzie odpowiednie rozwiązania dla swojego biznesu. Miesięcznik Home&Market w tegorocznej edycji plebiscytu Prosperita wyróżnił Impuls Leasing Polska, doceniając doświadczenie i umiejętność dostosowywania oferty do indywidualnych potrzeb klienta. Gratulujemy i życzymy dalszych sukcesów.



NAGRODA

IMPULS-LEASING POLSKA

UZASADNIENIE

Za wysoką jakość obsługi Klienta oraz nieustanne dążenie do jej poprawy, za indywidualne podejście do każdego Klienta i wdrażanie nowoczesnych rozwiązań informatycznych.

IMPULS-LEASING Polska wchodzi w skład Holdingu IMPULS-LEASING International z siedzibą w Austrii, który należy do Grupy Bankowej Raiffeisenlandesbank Upper Austria (RLBOÖ). Aktywa Grupy Bankowej RLBOÖ wynoszą ponad 230 miliardów złotych, większe aktywa posiada ją tylko trzy banki działające w Polsce: PKO BP, Pekao SA i Santander. IMPULS-LEASING Polska działa na rynku leasingu od ponad 15 lat i wyróżnia się wysoką jakością obsługi klienta. W 2023 r. spół-

ka po raz dziewiąty otrzymała godło „Firma Przyjazna Klientowi”. Wysoką jakość świadczonych usług potwierdzają także wyniki badania satysfakcji klientów, z których wynika, iż 95 proc. klientów ocenia współpracę bardzo dobrze i dobrze, a 96 proc. chętnie poleca usługi IMPULS-LEASING Polska swoim znajomym. Klientami IMPULS-LEASING Polska są małe, średnie i duże polskie firmy oraz międzynarodowe korporacje. Spółka jest członkiem Związku Polskiego Leasingu.



OD PONAD **15 LAT** WSPIERAMY ROZWÓJ POLSKICH FIRM

Korzyści ze współpracy z **IMPULS-LEASING** Polska:

- **KOMPLEKSOWA OFERTA FINANSOWANIA**
leasing operacyjny, finansowy, pożyczka, dzierżawa
- **WYSOKA JAKOŚĆ ŚWIADCZONYCH USŁUG**
95% Klientów ocenia naszą obsługę bardzo dobrze i dobrze



Firma
Przyjazna Klientowi
9-krotny Zdobywca Godła



Symbol
2019



Zapraszamy do współpracy

☎ 22 381 00 00

sprzedaz@impuls-leasing.pl

www.impuls-leasing.pl

WPŁYW NOWYCH TECHNOLOGII I MODELI BIZNESOWYCH NA ROZWÓJ RYNKU LEASINGU

Zakłócenia w łańcuchu dostaw, zwiększone wymagania klientów i niedobory pracowników to tylko niektóre z czynników, mogących niekorzystnie wpłynąć na przepływy pieniężne w firmie. W związku z tym wiele firm poszukuje sposobów optymalizacji inwestycji i uwolnienia kapitału.

MAREK BORYS

Sales Account Manager, De Lage Landen Leasing Polska

Poprawa przepływów pieniężnych jest wyzwaniem w wielu branżach i organizacjach, ponieważ pozwala na większą elastyczność w reagowaniu na pojawiające się możliwości rozwoju, takie jak wejście na nowe rynki lub poszerzenie oferty handlowej.

Pandemia COVID-19 i wojna w Ukrainie wpłynęły negatywnie na kondycję wielu firm. Teraz bardziej niż kiedykolwiek istnieje pilna potrzeba zwiększenia wydajności i optymalizacji kosztów w celu zapewnienia pozytywnych wyników finansowych organizacji. Cyfryzacja i automatyzacja to jedne z kluczowych kierunków, które pozwolą zapewnić przewagę konkurencyjną poprzez przyspieszenie procesów, poprawę jakości i szybkie reagowanie na zmiany na rynku.

Firmy leasingowe stoją w obliczu dynamicznych zmian. Nowe technologie wymuszają na instytucjach finansowych konieczność szybszego uczenia się i adaptacji

do zmieniającego się rynku. Dziś jeszcze bardziej liczy się rozumienie specyfiki branży, w jakiej działają nasi klienci, śledzenie trendów i specjalizacja.

W najbliższych kilku latach zaobserwujemy intensywny rozwój firm leasingowych w kilku obszarach.

Cyfryzacja procesów obsługowych

Pandemia covid-19 spowodowała szybszą adaptację do nowych cyfrowych realiów. Praca zdalna, załatwianie spraw urzędowych online, czy nawet podpisywanie dokumentów w formie cyfrowej stały się powszechnie dostępne. Coraz częściej będziemy korzystać z wirtualnych sprzedawców oraz dostępności cyfrowych procesów obsługowych. Ułatwienia takie jak weryfikacja tożsamości skanem twarzy, czy zdjęciem dowodu osobistego, cyfrowy podpis kwalifikowany znacznie usprawnią zawieranie umów. Optymalizacja i automatyzacja procesów biznesowych to przyszłość zarówno dla przedstawicieli branży finansowej, jak i dla samych klientów. Stąd niezbędnym stanie się przyjazny interface

on-line, dzięki, któremu użytkownik przy wsparciu sztucznej inteligencji wypełni wnioski, złoży wymagane dokumenty, sprawdzi możliwości finansowania i będzie mógł sprawnie zarządzać portfelem posiadanych umów. Cały proces obsługi, w tym zawarcie umowy, zostanie zredukowany do kilkunastu minut, co pozwoli zaoszczędzić czas, zredukować koszty oraz pozwoli klientom szybciej uzyskać finansowanie.

Przejęcie od zakupu do leasingu

Firmy zainteresowane finansowaniem projektów związanych z automatyzacją procesów produkcji, czy robotyzacji logistyki, otwierając się na nowe możliwości



ści pozyskania kapitału, mogą wiele zyskać. Zamiast inwestować własny kapitał, wykorzystując nowoczesne, dopasowane do swojej specyfiki produkty leasingowe, mogą przenieść inwestycję z wydatków kapitałowych (CAPEX), na wydatki operacyjne (OPEX). Przystępne, miesięczne płatności uwalniają potrzebne rezerwy gotówkowe, zapewniając optymalny cash-flow.

Leasing umożliwia też dostęp do nowoczesnych technologii, sprzętu i maszyn o najnowszej specyfikacji, wyższej wydajności i sprawności. To zaś wpływa na poziom konkurencyjności. Co więcej, aby jeszcze bardziej pomóc organizacjom w zarządzaniu kosztami, rozwiązania leasingowe

mogą obejmować także serwis i konserwację sprzętu, co zapewnia efektywniejsze zarządzanie budżetem.

Po zakończeniu dzierżawy użytkownik końcowy ma możliwość przedłużenia umowy, wykup sprzętu, jego modernizację lub zwrot. Elastyczność, jaką oferuje leasing, jest kluczowa dla wielu branż, szczególnie dla tych wrażliwych na zmiany koniunktury.

Innowacyjne projekty z zakresu automatyzacji, szczególnie w branży logistycznej, wymagają szytych na miarę rozwiązań finansowych. Tak skomplikowane i kosztowne inwestycje wymagają nowego podejścia do procesu finansowania, zarówno po stronie

AUTOMATYZACJA NIEWĄTLIWIE ZWIĘKSZA MOŻLIWOŚCI REAGOWANIA NA ZMIANY KONIUNKTURALNE NA RYNKU I POMAGA SZYBCIEJ DOPASOWAĆ SIĘ DO ROSNĄCYCH WYMAGAŃ KONSUMENTÓW.

zainteresowanych jego pozyskaniem, jak i samych podmiotów oferujących dostęp do kapitału. Podstawą jest bliska współpraca z producentami rozwiązań automatyzacyjnych. Ponadto rolę połączonych zespołów producenta i finansującego inwestycję, staje się consulting. Dzieje się tak, ponieważ proces finansowania zaczyna się tu już na etapie samego planowania inwestycji, nie zaś na etapie zakupu sprzętu i maszyn. W związku z tym firma leasingowa musi być przygotowana na wyższy poziom wymagań odnośnie znajomości rynku, specyfiki sprzętu i procesów związanych z wdrożeniem maszyn do działania.

Korzyści finansowe z automatyzacji w logistyce

Automatyzacja niewątpliwie zwiększa możliwości reagowania na zmiany koniunkturalne na rynku i pomaga szybciej dopasować się do rosnących wymagań konsumentów. Przy znacznych deficytach dostępności pracowników magazynowych i rosnących wynagrodzeniach, automatyzacja pomaga w dłuższej



perspektywie na utrzymanie niskich kosztów. Może również pomóc w poprawie rentowności operacyjnej. W razie potrzeby zrobotyzowany sprzęt może pracować 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu, zwiększając wydajność, bez przerw, płatnych urlopów lub innych kosztów HR. Dodatkowo automatyzacja wpływa na dokładność, zmniejszając koszty napraw i błędów oraz zmniejsza ryzyko wypadków.

Zautomatyzowane magazyny mogą również przynosić oszczędności na rachunkach za energię, ponieważ hale często nie wymagają takiego ogrzewania i oświetlenia, jak w przypadku tych obsługiwanych przez ludzi. Przy rosnących cenach energii staje się to jedną z kluczowych kwestii dla organizacji dążących do optymalizacji przepływów pieniężnych.

Elektryfikacja: budownictwo o niższej emisji

Aktualnie obserwujemy coraz większe zainteresowanie ofertą firm specjalizujących się w elektrycznym sprzęcie budowlanym. Zapotrzebowanie to wynika nie tylko z przepisów, ale także ze zwiększonej świadomości, jakie korzyści płyną z używania sprzętu elektrycznego w porównaniu z urządzeniami z silnikami spalinowymi. Korzyści te obejmują zmniejszone wymagania serwisowe i konserwacyjne, poprawę bezpieczeństwa i niższy ślad węglowy takich urządzeń.

Elektryfikacja nabrała tempa w sektorach takich jak transport materiałów, a sama branża budowlana może spodziewać się, że wykorzystanie maszyn zasilanych energią elektryczną będzie dyna-

ZMIANIE ULEGA SPOSÓB POZYSKIWANIA SPRZĘTU PRZEZ KLIENTÓW KOŃCOWYCH. PANDEMIA SPOWODOWAŁA, ŻE NIE TYLKO KONSUMENCI, ALE TAKŻE FIRMY JESZCZE MOCNIEJ OTWORZYŁY SIĘ NA ZAKUPY ONLINE. TREND TEN PRAWDOPODOBNIIE WPŁYNIE W NAJBLIŻSZYCH LATACH NA SPOSÓB DYSTRYBUCJI I SPRZEDAŻY SPRZĘTU BUDOWLANEGO.

micznie rośnie. Pomimo nadal relatywnie skromnej oferty maszyn i urządzeń, zmiana polegająca na odejściu od napędów spalinowych będzie kluczowym trendem w obrębie transformacji przemysłu budowlanego.

W przypadku elektryfikacji maszyn, podobnie jak w intralogistyce, kluczowa jest bliska współpraca pomiędzy producentem a leasingodawcą. Znajomość specyfiki sprzętu oraz rynku pozwala na szybszy proces finansowania, w tym szczególnie oceny ryzyka finansowego.

Automatyzacja: budownictwo bez udziału człowieka

Automatyka szczególnie dobrze nadaje się do powtarzalnych zadań związanych z przetadunkiem materiałów, dlatego branża ta była jednym z pionierów wykorzystania zautomatyzowanych procesów. Inną obszarą rynku, gdzie przewiduje się podobny scenariusz, jest branża budowlana. Firmy coraz bardziej interesują się między innymi automatyką w zakresie robotów układających cegły. Co więcej, postęp w dzie-

dzinie telematyki i technologii czujników oznacza, że niektóre maszyny budowlane w niedalekiej przyszłości będą działały całkowicie autonomicznie. To zaś wpłynie pozytywnie na bezpieczeństwo i wydajność, a co za tym idzie, zredukuje część kosztów ponoszonych przez firmy budowlane. W jakim zakresie? To zależy od tempa zmian, ale nie zmieni się jedno. Konieczność podążania za trendami i znajomość specyfiki danej branży jest kluczowa dla firmy finansującej tego typu inwestycje.

Cyfryzacja: nowy sposób pozyskiwania sprzętu

Z naszych obserwacji wynika, że zmiana ulega sposób pozyskiwania sprzętu przez klientów końcowych. Pandemia spowodowała, że nie tylko konsumenci, ale także firmy jeszcze mocniej otworzyły się na zakupy on-line. Trend ten prawdopodobnie wpłynie w najbliższych latach na sposób dystrybucji i sprzedaży sprzętu budowlanego.

Dzięki bliskim relacjom z przedstawicielami branży sprzętu budowlanego wiemy, że klienci coraz chętniej kupują lub dzierżawią sprzęt i maszyny za pośrednictwem internetu. Wskazuje to na odejście od tradycyjnych salonów dealerskich i bezpośrednich interakcji sprzedażowych w kierunku bardziej cyfrowych doświadczeń. W przypadku wiodących producentów małe placówki dealerskie mogą w przyszłości zostać zastąpione ofertą online, która jednocześnie będzie wspierana przez niewielką liczbę placówek, z których będą korzystać klienci dokonujący dużych inwestycji.

Finansowanie przyszłości budownictwa

Wraz z postępowaniem technologicznym pojawiają się nowe przeszkody w finansowaniu. Niektóre instytucje finansowe mogą unikać finansowania nowych technologii bez udokumentowanych wartości rezydualnych lub odsprzedaży. Dla użytkownika końcowego może to podnieść miesięczne raty i zwiększyć koszty ogólne.

W przyszłości możliwe jest, że zmniejszy się apetyt na posiadanie środków trwałych, a coraz więcej klientów będzie przechodzić na umowy leasingu operacyjnego, w przypadku których miesięczne płatności będą bardziej osiągalne w ramach dostępnych budżetów.

Podsumowanie

Firmy z branży logistycznej i budowlanej nieustannie poszukują sposobów na poprawę wydajności. Jednocześnie jedną z głównych barier powstrzymujących firmy przed automatyzacją jest inwestowanie kapitału.

Każda firma budowlana i logistyczna patrzy przez pryzmat rynku, na jakim działa i swojej sytuacji finansowej. Tym bardziej ważne jest, aby w procesie zapewniania kapitału w okresie dynamicznego rozwoju technologii zwrócić uwagę na poniższe aspekty finansowania:

- Oparcie oferty finansowej o różne scenariusze – prezentacja wielu opcji finansowania zależnych od rozwoju sytuacji na

rynku dla zapewnienia klientom przejrzystych warunków.

- Kompleksowe rozwiązania projektowe – umożliwienie klientom zarządzanie wszystkimi aktywami w ramach jednego planu, w tym finansowanie doradztwa, szkoleń, oprogramowania i serwisu maszyn.

- Wsparcie procesu instalacji i uruchomienia sprzętu – w przypadku długich i skomplikowanych procesów w intralogistyce, możliwe jest zapewnienie finansowania kosztów związanych z uruchomieniem sprzętu i maszyn.

- Integracja procesu finansowania – myślenie o sposobach finansowania powinno być integralną częścią procesu planowania rozwoju w branży logistycznej. ■

