

15 lat doświadczenia na rynku leasingowym w Polsce

GRENKE to ekspert w dziedzinie leasingu sprzętu i oprogramowania IT oraz nowoczesnych technologii. Firma powstała w latach 70. XX wieku w Niemczech, a obecnie działa na 31 rynkach i jest notowana na giełdzie we Frankfurcie nad Menem. W tym roku Grupa GRENKE obchodzi 40. urodziny na świecie, a w Polsce świętuje 15-lecie działalności.

Polski rynek leasingowy na tle innych państw europejskich ma się bardzo dobrze. Choć ma stosunkowo krótką historię – pierwsze firmy leasingowe pojawiły się w 1990 i 1991 roku – to bardzo szybko się rozwinął. Polska jest dziś szóstym co do wielkości rynkiem leasingu w Europie – dla porównania zajmując w tej samej grupie krajów jedenastą pozycję, jeśli chodzi o wartość PKB. Leasing odgrywa u nas ważną rolę we wspieraniu rozwoju małych i średnich firm. Około 30 proc. inwestycji z tego sektora jest finansowane właśnie za pomocą leasingu, podczas gdy średnia europejska wynosi ok. 19 proc.

POCZĄTKI GRENKE W POLSCE

Firma GRENKE rozpoczęła działalność w Polsce w 2003 roku, decydując się na otwarcie centrali firmy w Poznaniu. – Handlowcy zatrudnieni w GRENKE musieli się przestawić na nowy sposób sprzedaży leasingu – wspomina Andrzej Goszczyński, jeden z pierwszych pracowników, związany z firmą do dziś. –Wszystkie firmy leasingowe udawały się bezpośrednio do klienta, a GRENKE wprowadzało model współpracy z dostawcą sprzętu i to poprzez niego oferowało swoje finansowanie – dodaje Andrzej Goszczyński. Zgodnie ze światową strategią firmy GRENKE szukało swojej specjalizacji w finansowaniu komputerów i innego sprzętu IT oraz urządzeń niezbędnych do wyposażenia biura – drukarek, kopiarek, telefonów i mebli.

– Kiedy startowaliśmy, leasing nie był już zupełną nowością, bo pojawił się na rynku 10 lat wcześniej, ale trzeba przyznać, że nie cieszył się taką popularnością jak dziś – wyjaśnia Andrzej Goszczyński. – Klienci kojarzyli leasing niemal wyłącznie z finansowaniem dużych maszyn i linii produkcyjnych oraz samochodów. Przy innych zakupach królował kredyt i raty. Mało kto brał pod uwagę fakt, że komputery, laptopy czy sprzęt biurowy też można leasingować.

PIERWSI KLIENCI I STRATEGICZNI PARTNERZY

Jednym z pierwszych klientów GRENKE była duża sieć sklepów spożywczych, która leasingowała wyposażenie sklepów – infrastrukturę IT, ale także lody chłodnicze, półki i regały. Sporą grupę stanowiły też firmy finansujące leasingiem zakup urządzeń powielających i drukujących, aby następnie podnająć je do biur.

Działające wtedy na rynku konkurencyjne firmy leasingowe i banki chętnie finansowały duże inwestycje, ale nie były zainteresowane transakcjami „small ticket”. A GRENKE miało na nie dobry pomysł – docierać nie tylko do ostatecznego klienta, ale przede wszystkim zawierać partnerskie umowy ze sprzedawcami sprzętu.

– Resellerzy nie oferowali tak zróżnicowanego finansowania zakupów, jak to ma miejsce dzisiaj, mam na myśli kredyty, raty i leasing z różnych firm – wspomina Andrzej Goszczyński. – Piętnaście lat temu pukaliśmy do wielu drzwi, proponując ten nowy model współpracy. Oprócz samego produktu, jakim był leasing, oferowaliśmy również dostawcom profesjonalne szkolenia dla ich zespołów handlowych i pełne wsparcie w procesie leasingowym.

Pierwszymi partnerami GRENKE były między innymi Komputronik – współpraca trwa do dziś – oraz Vobis. Od kilkunastu lat GRENKE współpracuje również z Cortlandem i siecią X-kom. Dzięki temu klienci mogą w prosty sposób złożyć wniosek leasingowy, w jednym miejscu – tam, gdzie kupują. Gdy na rynku pojawia się nowy reseller sprzętu IT, to z pewnością GRENKE skontaktuje się z nim i przedstawi propozycję współpracy.

ROZWÓJ RYNKU I OFERTY

– Leasing w Polsce zdobywał na przestrzeni tych 15 lat coraz większą popularność, co mogliśmy obserwować wraz ze stabilnym wzrostem naszego biznesu – mówi Dominik Rusiniak, National Key Account Manager w GRENKE. – W 2012 roku zaczęło się przyspieszenie, a w 2014 mogliśmy nawet powiedzieć o boomie. Ostatnie 4 lata to stały, stabilny wzrost.

Na przykładzie GRENKE widać, jak rozwijała się w Polsce lokalna przedsiębiorczość. W 2009 firma otworzyła biuro handlowe w Warszawie, bo to w stolicy koncentrowało się życie biznesowe. Ale już w 2012 wielkość lokalnego biznesu na Dolnym Śląsku uzasadniła otwarcie kolejnego oddziału GRENKE – we Wrocławiu. W 2016 dołączyło biuro w Katowicach.

Przez 15 lat swojej działalności w Polsce GRENKE obserwowało, jak wzrastała wiarygodność firm leasingowych – wszak działają one już od 20, a nawet 30 lat, przez co są postrzegane jako bezpieczne i stabilne. Osłabły mity, że leasing jest trudny do wzięcia, że procedura długa trwa i jest skomplikowana. Dziś prawie każdy przedsiębiorca, który prowadzi działalność od kilku lat, ma już własne pozytywne doświadczenie z leasingiem.

Rynek usług leasingowych jest dość nasycony, funkcjonuje na nim wiele podmiotów, praktycznie każdy duży bank także ma taką formę finansowania w ofercie. Konkurencja jest więc spora, a klienci mogą wybierać z bardzo wielu ofert i porównywać je między sobą. Branża leasingowa działa dziś, pobierając niewielką marżę, a zarabiając dzięki wysokim obrotom. Zmieniła się też wartość finansowanych przedmiotów – kiedyś to pomysł GRENKE polegał na finansowaniu transakcji „small ticket”, a leasing w innych firmach zaczynał się od 15-20 tys. złotych, dzisiaj praktycznie wszystkie firmy leasingowe finansują transakcje o małej wartości.

– Znacznie zwiększyła się również dostępność leasingu i łatwiej jest go uzyskać – ocenia z perspektywy lat Dominik Rusiniak. – Proces jest uproszczony i skrócony do minimum, bo tego wymaga rynek. Firmy leasingowe stały się również dużo bardziej elastyczne i otwarte na nietypowe przedmioty, jak na przykład dyspenser do serwowania wina na kieliszki, który mogliśmy sfinansować dla znanego poznańskiego restauratora. Aktualnie widzimy duży wzrost zainteresowania leasingiem właśnie w branży gastronomicznej, która dynamicznie się rozwija.

Duże zainteresowanie ze strony przedsiębiorców, szczególnie małych i średnich firm, motywuje leasingodawców do poszerzania oferty. – Oferta to jedno, a sposób obsługi Klienta to drugie – zaznacza Dominik Rusiniak. – Duży nacisk kładziemy na to, żeby nasz leasing był szybki w realizacji. Wszystko po to, aby przedsiębiorca nie tracił czasu i mógł się skupić na swoim biznesie. Działamy sprawnie, zawsze poprzez kontakt osobisty i dedykowanego Klientowi doradcę.

Przez lata leasing obejmował głównie środki transportu, ale ostatnio się to zmienia. Rynek samochodowy idzie teraz w kierunku wynajmu długoterminowego i zarządzania flotą oraz ratalnego finansowania producentów. W leasingu rośnie natomiast z roku na rok kategoria maszyn i urządzeń. Mamy rozwijającą się gospodarkę, więc przedsiębiorcy inwestują. Oczywiście konsekwencją jest więc także coraz większy wolumen transakcji leasingowych dotyczących sprzętu komputerowego, bez którego dziś nie da się prowadzić biznesu. – Warto zauważyć, że potrzeby w zakresie IT to nie tylko sprzęt, ale również oprogramowanie – komentuje Dominik Rusiniak. – Jeszcze z 10 lat temu był z tym kłopot, bo wartości niematerialne i prawne są trudne do zabezpieczenia, ale na szczęście dziś specjalistyczne firmy leasingowe, takie jak GRENKE, umieją to robić. Dostęp do najnowszego oprogramowania jest przecież dla przedsiębiorcy tak samo ważny jak nowoczesny park technologiczny.

PERSPEKTYWY

Z danych Związku Polskiego Leasingu wynika, że z leasingu w Polsce korzysta obecnie około 600 tys. firm. Od 2009 roku średnie roczne tempo wzrostu rynku wynosiło 14 proc., a w 2016 roku osiągnęło nawet 17 proc. Wartość inwestycji sfinansowanych leasingiem w latach 2012-2017 to 285,5 mld złotych. Zakładając, że średnie tempo wzrostu rynku w kolejnych czterech latach wyniesie 8 proc., a to realna perspektywa, branża ta sfinansuje w latach 2017-2021 inwestycje o wartości 360 mld złotych.

Co będzie działo się z rynkiem leasingowym w przyszłości? Z pewnością utrzyma się trend na coraz większe finansowanie leasingiem sprzętu IT, oprogramowania oraz specjalistycznych urządzeń biurowych, telekomunikacyjnych, poligraficznych, fotograficznych czy gastronomicznych. W 2017 roku wartość umów w tym obszarze wzrosła aż o 20,4 proc

– Wpływ na to szybki rozwój technologii i tym samym potrzeba korzystania ze stale zmieniających się i coraz bardziej zaawansowanych technicznie urządzeń – komentuje Konrad Wiśniowski, Vice President w Grupie GRENKE oraz prezes zarządu GRENKE w Polsce. – Możemy dziś ocenić, że od początku działalności prawidłowo określiliśmy naszą misję: ekspert w leasingu IT, kompleksowe finansowanie inwestycji w sprzęt i oprogramowanie oraz ścisła współpraca z siecią wyspecjalizowanych dostawców. Sami jesteśmy przedsiębiorcami z sektora MŚP, dlatego tak dobrze rozumiemy i sprawnie realizujemy transakcje „small ticket”, dodając do tego spersonalizowaną obsługę niezależnie od kwoty finansowania. To nas wyróżnia i otwiera perspektywy na kolejne 15-lecie na rynku.

Kontakt dla mediów:

Marta Górecka

Marketing Manager GRENKE

mail: mgorecka@grenke.pl

+48 691 710 866, +48 61 872 37 38