



Grenke alerta para vantagens do renting

Numa época de restrições orçamentais, a Grenke posiciona-se no mercado com uma oferta diferenciadora. Bruno Silva, Senior Account Manager da zona de Leiria, explica as mais-valias que a empresa tem para os Parceiros



“clássico” (crédito ou leasing). Por outro lado, o facto das taxas da Grenke (ou factor de utilização) não estarem indexadas à Euribor evita que existam oscilações no valor a pagar na renda mensal, possibilitando que seja criado um plano de pagamentos a curto, médio ou longo prazo sem lugar a surpresas.

Análises de risco em 20 minutos

O crescimento da Grenke está directamente ligado ao crescimento e ao sucesso dos seus Parceiros e constitui uma inequívoca prova das mais-valias associadas ao renting. Importa, igualmente, referir que a forma rápida, simples e sem burocracias adicionais com que decorre esta actividade é, por si só, uma ferramenta de inestimável valor para os Parceiros.

Na Grenke, as análises de risco são efectuadas num prazo máximo de 20 minutos, o que se traduz numa possibilidade concreta para os Parceiros transformarem uma oportunidade de venda numa concretização real de negócio. Todo este processo é agilizado de uma forma mais eficiente caso o Parceiro opte por utilizar a plataforma online da empresa.

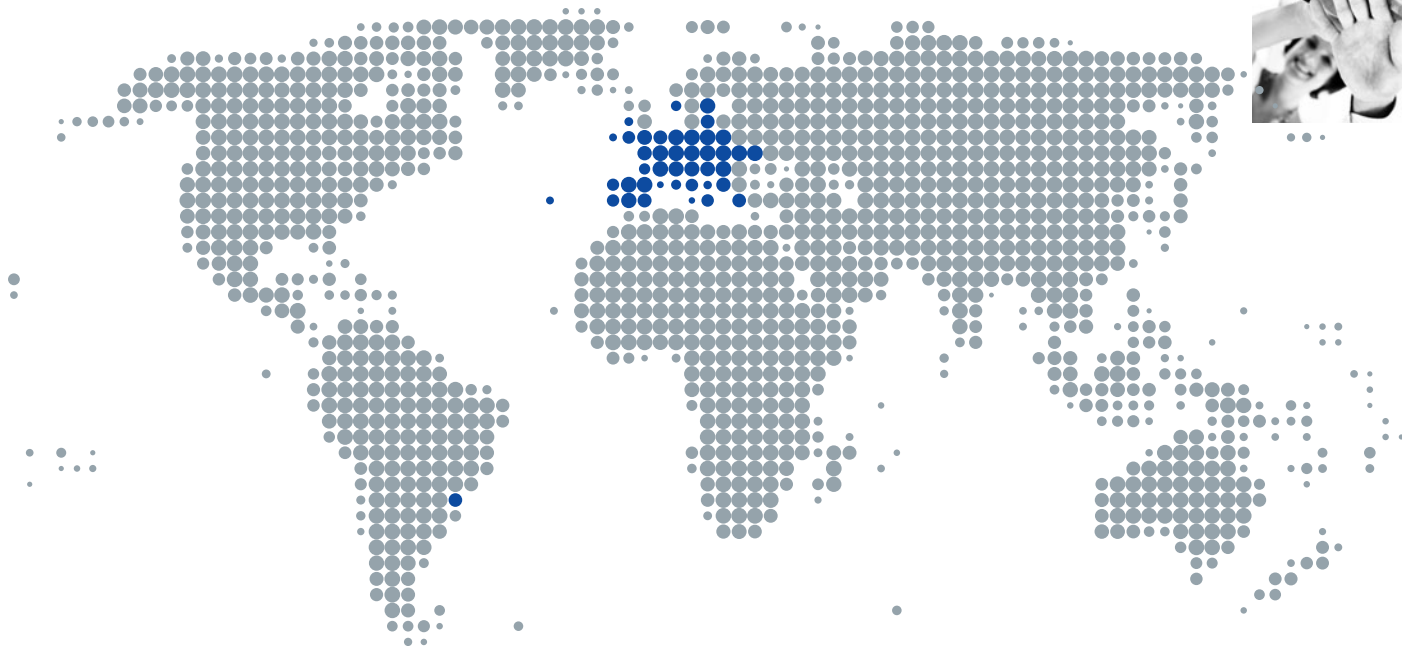
O modelo financeiro da Grenke, sustentado pelo conceito de Renting, procura substituir o paradigma da posse, fortemente enraizada nas nossas atitudes, por um mais actual e mais eficiente, do ponto de vista da gestão otimizada dos recursos, por parte das empresas: o aluguer. O aluguer operacional de equipamentos ou bens nas TI permite às empresas racionalizar os custos, mantendo as linhas de crédito intactas, ao mesmo tempo que permite o acesso a ferramentas tecnológicas, que são um veículo imprescindível na alavancagem de uma maior produtividade.

No actual contexto macroeconómico, as empresas encontram grandes dificuldades de acesso ao crédito, agravando sobremaneira a asfixia financeira por parte do tecido empresarial. As empresas não encontram resposta por parte da banca para avançarem com determinado tipo de investimentos, deixando os empresários numa situação delicada. Ora, o renting constitui uma alternativa muito credível e vantajosa para as empresas. Além de,

como já referido, salvaguardarem os seus recursos financeiros (protecção da tesouraria), o valor das rendas é 100% dedutível em sede de IRC. Paralelamente, a aposta no aluguer operacional não agrava as responsabilidades das empresas junto do Banco de Portugal, o que, claramente, constitui um argumento de peso na hora de escolher entre um financiamento

GRENKE®

Nome da empresa: Grenke Renting, S.A.
Responsável de contacto: Bruno Silva, Account Manager
Morada: Edifício Central Office, Avenida D. João II, Lote 1.17.03 - 4ªA, 1998-026 Lisboa
Telefone: 218 934 140
Fax: 218 934 160
E-mail: service@grenke.pt
Web: www.grenke.pt
Actividade base: Serviços de Renting, Leasing e Financing



Sucursais do grupo GRENKE

Lisboa / Porto / Leiria / Madrid / Barcelona / Aix-en-provence / Toulouse / Lyon Nantes / Paris / Lille Schiltigheim / Basel / Bruxelas / Vianen / Londres / Dublin Zurique / Lausanne / Viena / Milão Génova / Bratislava / Budapeste / Praga / Bucareste / Oslo / Estocolmo / Copenhaga / Alemanha São Paulo (Brasil)

Áreas de expansão

Europa / Ásia / Norte de África / América do Sul

Ou seja, de uma maneira completamente autónoma, o Parceiro apenas terá que indicar o número de contribuinte do seu cliente, e, dentro do prazo acima indicado, é dada uma decisão vinculativa. Caso o pedido seja aprovado, o contrato é imediatamente impresso e, depois de devidamente assinado, resta ao Parceiro solicitar a cópia do bilhete de identidade de quem obriga a empresa sua cliente. O processo termina quando a Grenke recebe o contrato assinado juntamente com as cópias dos documentos identificativos, dando lugar ao pagamento da totalidade da factura que o Parceiro apresenta. Ao utilizar a solução financeira da Grenke, os Parceiros sabem que poderão contar com uma resposta rápida e simples, e muitas vezes esta é a diferença em fechar ou não fechar um negócio. Nunca como agora o velho chavão do “tempo é dinheiro” fez todo o sentido e esta solução permite que os negócios se concretizem no próprio dia.

Missão de criar valor para o Parceiro

Nesta fase de “crise”, a Grenke acredita que pode marcar a diferença, com um serviço de excelência, completamente orientado para os Parceiros e para os clientes. A empresa tem uma equipa altamente competente e sempre pronta a dar resposta a todas as solicitações que são colocadas. A Grenke está também

empenhada em criar valor para os Parceiros. Criar valor passa, igualmente, em colocar ao dispor dos Parceiros outro tipo de oferta que extravasa o modelo operacional. A Grenke publica, numa base trimestral, a revista “Bons Negócios” que é distribuída de forma gratuita para todas as empresas de TI em Portugal Continental e Ilhas. Esta revista tem como objectivo criar um espaço que é dos Parceiros, onde eles podem apresentar as suas empresas e os seus projectos, bem como outro tipo de artigos de interesse relevante. Outra forma de criar valor para os Parceiros passa pela organização de eventos, também numa base trimestral, onde a Grenke aborda

temas “fora” do seu raio de acção mas que estão intimamente ligados com o dia-a-dia das empresas, como ética nas organizações, técnicas de vendas, gestão tempo, como ultrapassar as dificuldades, etc. O serviço de excelência da Grenke vai muito para além do modelo financeiro, e a empresa é da opinião que não existe recompensa maior do que sentir que o seu valor é amplamente reconhecido pelos Parceiros, o que só os motiva para procurar, cada vez mais, formas de exceder as melhores expectativas, porque dessa forma estão também a melhorar o dia-a-dia de quem está ao seu lado.

