



P R E S S E M E D D E L E S E

København d. 18. mar 2009

Hjælpepakke på vej til it-forhandlerne

It-branchen oplever finanskrisen som så mange andre ved at virksomhederne udskyder deres køb af dyrere hardware. Derfor vil Epson nu via forhandlerne tilbyde kunderne at lease printere og projektorer. Modellen er en håndsrækning til forhandlerne.

“Vi ved af erfaring, at leasing-modellen er interessant for rigtig mange virksomheder, der ønsker at sprede investeringerne over flere måneder. Derfor forventer vi også, at vores nye tiltag vil fremrykke virksomhedernes købsbeslutninger,” siger Country Manager Karsten Winther fra Epson Danmark med direkte henvisning til en leasingkampagne for et par år siden. Her lykkedes det Epson over en seksugers periode at sælge storformatprintere som aldrig før.

Udgangspunktet for leasingordningen i denne omgang har været, at det ikke skal være dyrere for virksomhederne at lease end at købe kontant. Det koster på avancen og her er det Epson, det koster mest for.

Betaler for forhandlerne

“Forhandlerne har det hårdt nok, som det er i øjeblikket. Derfor betaler vi langt størstedelen af omkostningerne til aftalen med leasingselskabet ud af vores avance. Til gengæld forventer vi, at et øget salg genererer tilpas ekstraomsætning til, at vi tjener det, vi skal,” siger den landeansvarlige. Ifølge ham hører det til sjældenhederne i branchen, at det er producenten og ikke forhandlerne, der betaler det meste af etableringsydelsen til leasingselskabet.

Kunderne får mulighed for at lease storformat-printere samt laserprintere og projektorer i den dyrere ende af skalaen, da det er her, at der er sket den største afmatning i salget. Ordningerne følger IT Branchens anbefalinger for leasingkontrakter, der sikrer slutkunderne hensigtsmæssige vilkår.

“Leasingordningerne er for alle, der er kreditværdige. Vi forventer dog, at det særligt er små og mellemstore virksomheder, der vil gøre brug af den nye finansieringsform,” siger Karsten Winther.

Epson er i øjeblikket ved at udarbejde marketingmateriale til forhandlerne om de nye leasingmuligheder, der desuden vil generere et større eftersalg af forbrugsstoffer og papir. Flere forhandlere er dog allerede blevet informeret om det salgsstøttende initiativ.

For yderligere oplysninger kontakt venligst:

Karsten Winther, adm. direktør i Epson Danmark på mobil 26 16 16 46 eller
Karsten Costa, PR- og marketingkoordinator på telefon 44 50 85 83.

Om Epson Group:

Epson er globalt ledende inden for imaging produkter herunder printere, 3LCD projektorer og små og mellemstore LCD'er. Med en innovativ og kreativ kultur er Epson dedikeret til at overgå visioner og forventninger fra kunder over hele verden med produkter kendt for deres enestående kvalitet, funktionalitet, kompakthed og energieffektivitet. Epson er et netværk bestående af 88.925 ansatte i 109 firmaer rundt omkring i verden, og Epson er stolt af sit fortsatte bidrag til det globale miljø og til de områder, hvor firmaet er placeret. Ledet af det japanskbaserede Seiko Epson Corp., havde gruppen et konsolideret salg på 1.347 mia. yen i regnskabsåret 2007.