

# Prostota finansowania jest najważniejsza



**Do wypożyczalni urządzeń informatycznych klientów ma przyciągnąć przejrzysty system opłat.**

Dlaczego wynajmować urządzenia, zamiast je kupić lub wziąć w leasing? Usługodawcy wymieniają kilka powodów. Przede wszystkim – opłaty. Są stałe, przewidywalne, nie trzeba się martwić, że coś się psuje, że trzeba wymienić jakieś podzespoły. Klienta interesuje tylko to, co chce osiągnąć, a o resztę martwi się ktoś inny. Wszystko to można uzyskać, również będąc właścicielem sprzętu. Należy jednak pamiętać, że wtedy trzeba się uporać z dodatkowymi obowiązkami, jak choćby sprawy inwentaryzacji czy utylizacji.

– Wynajem sprzętu zapewnia większą elastyczność. Nie narzuca sztywnych wymagań



**1 mln zł rocznie**

Na tyle firma Livingston szacuje wartość polskiego rynku wypożyczalni urządzeń IT.

formalnych, takich jak skomplikowane umowy, które zawiera się w przypadku leasingu lub kupna – przekonuje Marek Straszak, odpowiedzialny za rozwój firmy Livingston w Polsce.

## Przewidywalnie

Prostota finansowania to atut oferty wynajmu. Dodatkowo wynajmując urządzenia, firma ma nie tylko jednego dostawcę i jego zespół niezbędnych specjalistów, lecz

także może uzyskać gwarancję wymiany niezbędnego sprzętu w momencie jego awarii.

– Rozłożenie płatności w czasie zamiast dużych inwestycji jednorazowych to już standardowa korzyść z outsourcingu, często wykorzystywana jako instrument finansowy zależnie od potrzeb klienta. Opłaty za usługi outsourcingu księguje się bezpośrednio w koszty, a nie amortyzuje jak w przypadku nakładów inwestycyjnych

– wyjaśnia Adam Gębski, menedżer ds. sprzedaży ZETO w Poznaniu.

– Przykładowo wynajęcie sprzętu IT o wartości 100 tys. zł na 6 miesięcy w przybliżeniu kosztuje 33,6 tys. zł, w przypadku leasingu cena ta wyniosłaby 115 tys. zł (całkowity koszt leasingu) – dodaje Marek Straszak.

Jeśli firma prowadzi jakiś projekt terminowy, w którym sprzęt potrzebny jest tylko na określony czas, wypożyczenie stanowi dla niej alternatywę wobec zakupu, klient sam decyduje o terminie zwrotu sprzętu. Koszt wypożyczenia jest zawsze niższy niż w przypadku zakupu.

## Na próbę

– Istotne jest także minimalizowanie ryzyka nietrafionych inwestycji – zazwyczaj na początku trudno określić przyszłe zapotrzebowanie na wydajność serwerów i wielkość macierzy, dlatego u nas serwer można w trakcie trwania umowy wymienić na większy – twierdzi Piotr Cisowski, prezes ITL Polska.

**Marcin Złoch**  
m.zloch@pb.pl • 022-333-99-32

**Lepsze wyniki:** Na rynku spotykane są projekty, w których klient odsprzedaje outsourcerowi swoją infrastrukturę IT po to żeby za chwilę „odzyskać” ją poprzez dzierżawę. Jaką korzyść uzyskuje? Prosto i szybko zwiększa rentowność – tłumaczy Adam Gębski z ZETO Poznań. [FOT. ROB]

## OKIEM USŁUGODAWCY

**Wojciech Darłowski**  
dyrektor Centrum Systemów Informatycznych w Itelligence



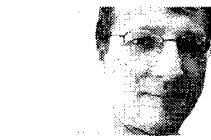
## Nie zarabiamy na sprzęcie

► Jest bardzo wiele form wynajmu, poczynając od fizycznego użyczenia urządzeń, przez różnego rodzaju kombinacje z usługami, a skończywszy na sprzęcie wirtualnym. Ciekawy jest przypadek korzystania z usług, w których skład może wchodzić również wynajmowanie urządzeń. W tym przypadku klient koncentruje się na usługach, ale również chce mieć prawo wyboru sprzętu. Usługodawca, dostarczając usługę, staje się zarazem podmiotem wynaj-

mującym urządzenia. Może to dotyczyć zarówno serwerów, macierzy, jak i sprzętu sieciowego czy łączy telekomunikacyjnych. Najważniejsza zawsze jest odpowiedź na pytanie o zamierzony cel. To on determinuje dalsze decyzje co do modelu, form i dostawców wynajmu. Koszty usługi (wraz z użyczeniem sprzętu) są wyższe tylko o wartość samej usługi. Usługodawca nie zarabia na wynajmie urządzeń. Dba za to, aby sprzęt był użytkowany odpowiednio.

## OKIEM PRAKTYKA

**Paweł Rząca**  
Canon Business Solutions



## Drukarke też można pożyczyć

► Lista wynajmowanych przez nas urządzeń obejmuje zarówno profesjonalne koparki, drukarki i kontrolery druku, jak i czarno-białe i kolorowe urządzenia wielofunkcyjne, oferujące opcje drukowania, kopiowania, faksowania oraz skanowania. Klient decydujący się na wynajem sprzętu zwykle uiszcza opłatę inicjacyjną, która wynosi 10 proc. wartości wypożyczanego urządzenia. Obecnie, ze względu na szybki postęp

technologiczny, najbardziej popularny jest 3-letni okres wynajmu, aczkolwiek możliwe są okresy liczące 24, 48 i 60 miesięcy. Opłata za użyczenie to ryczałt miesięczny zawierający koszty serwisu, eksploatacji oraz określony limit wydruków i kopii (wielkość limitu zależy od rodzaju urządzenia). Umowa wynajmu urządzenia nie przewiduje możliwości przekazania urządzenia na własność podmiotu wynajmującego.