

Wie gut sind Sie vorbereitet auf alles, was passieren kann?



Maschinenwahl ist Partnerwahl!

Kunden- und Serviceorientierung des Herstellers entscheiden mit über die Leistungsmöglichkeiten und den Arbeitserfolg des Käufers. Partnerschaftliche Zusammenarbeit kann unterschiedlichste Aufgaben und Probleme lösen. Hier einige Beispiele:

Modernisieren! Notwendig?

Nicht immer muss es ein ganz neues Produkt sein. Aber mehr Sicherheit schafft ein objektiver Leistungsvergleich. Zum Beispiel durch eine kostenlose, computergestützte Hako-Wirtschaftlichkeitsberechnung bei Ihnen vor Ort.

Maschinenausfall! Ersatzmaschine?

Und läuft und läuft und läuft. Und plötzlich nicht mehr. Horrorvision bei genau festgelegten Kontraktarbeiten. Gut, wenn man dann eine „Feuerwehr-Abmachung“ hat wie die „HakoMobilitätsgarantie“.

Wintereinbruch! Voll einsatzbereit?

Sie kennen den Spruch. Der nächste Winter kommt bestimmt. Fragt sich nur: Wann genau? Wer durch Inspektion und Ersatz rechtzeitig vorsorgt, nutzt bei Hako die günstigen Vorsaison-Konditionen.

Neuer Auftrag! Genug Maschinen?

Endlich ist die Zusage da, auch die Unterschrift. Nur das Kapital wird knapp für eine entsprechende Flottenvergrößerung. Kein Problem, wenn Ihr Partner Hako heißt. Wir unterstützen Sie mit maßgeschneiderten Finanzierungsalternativen. Denn wir bieten Ihnen nicht nur Spitzentechnik. Wir sind auch darüber hinaus für Sie da. Mit Spitzenservice.

**Ihre
Hako-Werke GmbH**



Das Hako-Stammwerk:
Zentrale Hauptverwaltung
und größte Fertigungs-
stätte. Am Stadtrand
von Bad Oldesloe in
der Nähe von Hamburg.

Die Beschaffungsalternativen für Investitionen nach Maß.



Kauf. Liquidität abschöpfen, Abschreibungsmöglichkeiten nutzen.

Kaufen oder nicht kaufen? Rund 70 Prozent der Industriebetriebe, die selbst reinigen, kaufen ihre Maschinen. Gebäudereinigungs-Unternehmen als Dienstleister kaufen dagegen zu kaum noch 30 Prozent. Grundsätzlich gilt: Wer langfristig planen kann, ins eigene Unternehmen investieren und steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten weitestgehend ausnutzen will, der kauft. Besonders dann, wenn die Maschine häufiger bzw. pro Einsatz länger benutzt wird.

Mietkauf. Mieten und dennoch Eigentum von Anfang an.

Wer nicht nur mieten, sondern auch das wirtschaftliche Eigentum am Mietgegenstand haben will, dem bietet Hako die Möglichkeit des Mietkaufs. Mit Zahlung der letzten Mietkaufpreisrate geht dann auch das zivilrechtliche Eigentum auf den Kunden über. Interessant ist dies für den, der „seine Maschine“ nicht nur einsetzen, sondern von Anfang an auch besitzen will.

Miete. Überkapazitäten vermeiden, Bedarfsspitzen abfangen.

Speziell Dienstleister spüren: Auftragszeiten werden kürzer und Auftragsvolumen kleiner. Wer weniger Planungssicherheit hat und nicht zu viel Kapital binden will, wer plötzliche Zusatzaufträge wie z. B. eine Bauabschlussreinigung ausführen muss, dem stehen bei Hako interessante Finanzierungsalternativen zur Verfügung. Zum Beispiel Mieten, schon für wenige Tage möglich. Übrigens: Mietkosten sind als Betriebskosten voll absetzbar. Und über das Mieten können Sie auch eine für Sie interessante Maschine unter Ihren speziellen Praxisbedingungen gründlich vorab testen.

Saison-Miete

Finanzieren, Mieten, Leasen oder Mietkauf: das sind in der Regel die Möglichkeiten der Kommunen, Städte und Gemeinden, wenn es um die technische Ausstattung ihrer Bauhöfe geht. Aber es gibt auch Alternativen. Z. B. die Saisonmiete.

Transparente Kosten im Sommer und im Winter.

In der Zeit vom 1. November bis zum 31. März können die verschiedenen Winterdienstfahrzeuge angemietet werden. Und dieses Finanzierungsmodell, die Saisonmiete, kommt immer öfter auch in der warmen Jahreszeit zum Tragen. Für sieben bis neun Monate werden die Geräte dann entsprechend umgerüstet und zu einem monatlichen Festpreis weiter gemietet. Immer mehr Verantwortliche machen in der warmen und kalten Jahreszeit von der Möglichkeit Gebrauch, ihre mobilen Investitionsgüter zu kalkulierbaren Kosten zu mieten.

Die Beschaffungsalternativen für Investitionen nach Maß.



Kommunal-Miete. Haushaltsgerecht: Kurz- oder Langzeitmiete.

Steuerausfälle, Etatkürzungen – kommunale Verwaltungen müssen Möglichkeiten und Verpflichtungen zusammenbringen.

Die weiter bestehende Notwendigkeit von Reinigungs- und Grundstücks-pflegeaufgaben erfordert neue Lösungen. Denn die fortschreitende Überalterung des Maschinenparks führt zu betriebswirtschaftlich nicht mehr vertretbaren Instandhaltungskosten.

Hako hilft auch hier. Mit dem kommunalen Hako-Mietkonzept.

Über eine Kurzzeitmiete, mit oder ohne Fahrer, mit oder ohne Full-Service, können Ausfälle oder Spitzenbelastungen aufgefangen werden.

Durch eine Langzeitmiete (6 bis 72 Monate) lassen sich Etatzyklen überbrücken.

In beiden Fällen können die Miet-Beträge aus dem Unterhaltshaushalt bestritten werden.

Leasing. Nutzen ohne Kapitalbindung und eigentumsabhängige Steuern.

Leasing wirkt liquiditätsfördernd und ermöglicht eine schnellere Reaktion auf Neuerungen am Markt. Investitionen können sofort realisiert werden, das Überalterungsrisiko wird gemindert – ein entscheidender wirtschaftlicher Faktor und Wettbewerbsvorteil. Leasingraten sind als Betriebsausgaben sofort abzugsfähig. Sie sind eine klare Planungs- und Kostengrundlage und damit eine sichere Kalkulationsbasis. Da der Ertrag aus dem Einsatz in der Regel höher ist als die Leasingrate, finanziert sich die Maschine aus den von ihr erwirtschafteten Erträgen. Die Leasingraten sind erstmals bei Nutzungsbeginn fällig. Hako verfügt über eine langjährige Erfahrung in der Leasing-Beratung und hat, besonders für den Dienstleistungsbereich, differenzierte Vertragsmöglichkeiten für unterschiedlichste Anforderungen entwickelt.

Operate Leasing. Noch weniger Beschaffungsrisiko, Rückgaberecht schon nach 12 Monaten.

Als optimal auf Dienstleister abgestimmte Beschaffungsalternative bietet Hako das „Operate Leasing“.

Heute werden Reinigungsaufträge oft als Jahresverträge mit Verlängerungsoption vergeben.

Beim „Operate Leasing“ wird ein 36-monatiger Leasingvertrag abgeschlos-

sen mit der Möglichkeit, sollte der Reinigungsauftrag nicht verlängert werden, schon nach 12 Monaten aus dem Vertrag auszusteigen.

Ein guter Weg, das Risiko zu vermindern und für den Wettbewerbsvorteil auf neues, moderneres Equipment zu setzen.



Die Beschaffungsalternativen für Investitionen nach Maß.



Rental. Leasing mit noch mehr Sicherheit durch Full-Service. Auch mit Mobilitätsgarantie.

Ein regelrechtes Komplett-Paket ist das Hako-Angebot „Rental“. Hierbei handelt es sich um eine Kombination von Leasing mit Full-Service.

Damit erreichen Sie folgende Vorteile: Sicherstellung der ständigen Einsatzbereitschaft über eine vereinbarte Laufzeit als steuermindernde Betriebsausgabe.

Sie arbeiten mit Neugeräten und brauchen sich um die Vermarktung von Altgeräten, Kosten für Reparaturen, Wartung, UVV-Prüfung und Ersatzteilbeschaffung sowie das Risiko eines Geräteausfalls nicht mehr zu kümmern. Verlockend? Informieren Sie sich näher. Und wenn Sie Dienstleister sind, dürfte für Sie die Hako-Mobilitätsgarantie zusätzlich interessant sein.

Opti-Hour. Nur zahlen nach effektiven Betriebsstunden. Mit oder ohne Full-Service.

Sie können Ihre Kosten mit dem Hako-Angebot „Opti-Hour“ auch leistungsabhängig machen. Da zahlen Sie nur dann, wenn die Maschine für Sie arbeitet.

Natürlich müssen dabei gewisse Mindest-Einsatzzeiten erreicht werden und es gilt nur für bestimmte Maschinengrößen.

Informieren Sie sich umfassend, es lohnt sich.



Top-Gebrauchte. Per Kauf, Miete oder Leasing. Geprüft und mit Garantie.

Muss es unbedingt eine neue Maschine sein? Nicht immer.

Denken Sie z. B. an plötzliche Auftrags-erweiterungen, kurzfristige Einsätze oder die Sofortverstärkung Ihres Maschinenparks durch ein typgleiches Gerät.

Im Hako-Gebrauchtmaschinenzentrum Hürth steht Ihnen ständig eine große Auswahl an Maschinen unterschiedlicher Fabrikate und Leistungsklassen aus Inzahlungnahmen unseres Neumaschinen-Verkaufs zur Verfügung. Überprüft, wenn nötig überholt, nach Tauglichkeitsgraden klassifiziert und mit Garantie. Eine gute Möglichkeit, Ihr Kapital zu schonen und gleichzeitig Ihre Einsatzmöglichkeiten zu verbessern.

