



Visst vore det skönt att kunna dela upp kostnaderna för ett system så att startkostnaderna för ett eget radionät inte blir tio tusentals kronor? Vi vet att många idag väljer operatörsberoende publika lösningar bara för att den initiala kostnaden är låg och månadskostnaden lätt att budgetera.



...: egen operatör

Vi erbjuder nu samma möjligheter för egna radionät som för publika nät genom hyra eller leasing. Grunderna är desamma som för en operatörsbaserad lösning som GSM, GPRS eller kabel. Betala ingen eller en mycket låg initial kostnad för att förvärva hårdvaran och sedan betalar Du en löpande månadskostnad. En av fördelarna mot en publik lösning är att oavsett hur mycket Du kommunicerar är månadskostnaden densamma.



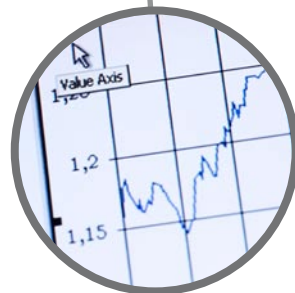
...: välja äpplen eller päron?

Avtalsformerna är lika men ändå olika. Hyra och leasing bygger på en låg initial kostnad och en regelbunden månadskostnad. Det som skiljer dem åt i stort är att vid hyra återgår varorna till säljaren efter att avtalstidens slut. Vid leasing återstår ett restvärde som kunden måste betala för att förvärva egendomen. Storleken på restvärdet bestäms innan leasingavtalet tecknas och styr månadskostnaden, se exempel nedan.



...: ett exempel

Ett radionät består av fem enheter och kostar 50 000 kronor i inköp. Den aktuella avtalstiden är tre år. Vid leveransen erläggs 1 000:- per radio. Månadskostnaden blir c:a 1 450:-/mån dvs 290:- per radio och månad. Upprättas ett hyresavtal återgår utrustningen till leverantören efter avtalstiden, upprättas ett leasingavtal behåller kunden utrustningen efter att ha betalat restvärdet. Restvärdet kan dock i praktiken vara lågt och i räknexemplet ovan motsvarar det en extra månads-hyra.



...: behåll nätet eller förnya

Om Du väljer ett leasingavtal och behåller utrustningen vid avtalets slut då omvandlas den regelbundna månadskostnaden till en tillgång. Ett normalt radionät har en livslängd på omkring 10 år. Efter avtalstiden är därför radionätet en tillgång som dels ökar företagets värde, dels genererar små eller inga kostnader, till skillnad mot en publik lösning som fortsätter generera kostnader under hela användningstiden.





Vill Du inte äga systemet efter avtalstiden är hyra är den mest flexibla avtalsformen. Du är då garanterad den senaste teknologin i systemet eftersom Du efter avslutad hyresperiod kan Du välja att ingå ett nytt avtal och på nytt installera den senaste tekniken. Bägge avtalsformerna gör det självklart möjligt att göra tillägg om behoven skulle förändras. Du kan alltså bygga systemet i etapper och ta kostnaderna varefter de dyker upp.

...: full kontroll på kostnader

Med hyra och leasing har Du verkligen koll på kostnaderna. Månadskostnaden är samma under hela avtalstiden och lätt att budgetera. I ett privat radionät kan Du därför kommunicera hur mycket som helst utan att kostnaderna drar iväg. Dessutom kan Du ju själv reglera prestanda och täckningsområden utifrån Dina förutsättningar.

...: belastar rätt budget

När Du hyr kan kostnaderna tas på driftsbudgeten, mycket enklare än när man investerar, eftersom kapitalbudgeten inte berörs och besluten kan fattas på en annan nivå och under löpande verksamhetsår. Kostnaden är att jämföra med den för ett abonnemang och byter Du ut en befintlig publik lösning blir det ju ingen större skillnad annat än att företaget oftast kan göra en kostnadsbesparing.

En annan fördel med hyra och leasing är att man inte förbrukar varken rörelsekapital eller sin finansiella frihet när man väljer att hyra. Du kan spara Din bankkredit till andra tillfällen då andra investeringar skall göras.

Det finns många fördelar med att betala kostnader på ett eget nät istället för att gynna en operatör. Vill Du vet mer om de fullständiga villkoren? Kontakta oss!

