**Większa dostępność rozwiązań SAP dla sektora MŚP**

**Uważnie obserwując sytuację na rynku marka SAP przygotowała dla klientów możliwość zakupu ratalnego lub leasingu cyfrowych rozwiązań biznesowych. Dogodna forma finansowania jest odpowiedzią na dynamiczne zmiany i przyspieszoną - światowym kryzysem zdrowotnym - transformację cyfrową przedsiębiorstw, przede wszystkim z sektora małych i średnich firm.**

Globalny kryzys zdrowotny wymusił niemalże na wszystkich przedsiębiorstwach z większości branż przyspieszony rozwój cyfrowy. Nowe realia zobowiązują biznes w maksymalnym stopniu do przejścia do digitalu, duża część firm decyduje się na stałe przyjąć zdalny lub hybrydowy model pracy, co w krótkiej perspektywie oznacza dla wielu wzmożone inwestycje w nowe technologie, intuicyjne i funkcjonalne systemy IT.

SAP uważnie przyglądając się sytuacji swoich obecnych i potencjalnych klientów przygotował dogodny model dostępu do rozwiązań Business One w dwóch wariantach - zakupu ratalnego lub leasingu. Jest to duże ułatwienie dedykowane przede wszystkim małym i średnim firmom, dla których jednorazowa płatność za system może stanowić duże obciążenie.

**Pod znakiem elastyczności i dogodności**

Wyłącznym partnerem leasingowym SAP jest SG Equipment Leasing Polska sp. z o.o. (SGELP) Marka z ponad 23-letnim doświadczeniem na rynku polskim proponuje dogodne finansowanie produktów SAP, wspierających funkcjonowanie biznesu. W ramach rozwiązania SAP Financing klient może wykupić interesujące go narzędzia w formie leasingu lub sprzedaży ratalnej rozłożonej na 24 miesiące. Partner oferuje atrakcyjną formę finansowania na poziomie 4-5 proc. z gwarancją niezmienności raty przez okres spłaty. Na rozpatrzenie wniosku SGELP potrzebuje od 2 do 3 dni.

Ponadto SAP i SGELP przyglądając się niestandardowej sytuacji wywołanej pandemią COVID-19, w której obecnie znalazły się przedsiębiorstwa na całym świecie, proponuje 3-miesięczną karencję w spłacie rat. Ta opcja może znacznie usprawnić działanie firmy już w momencie podjęcia decyzji o zakupie rozwiązań SAP, a odroczenie spłaty pozwoli na lepsze przygotowanie budżetu i planu regulacji zobowiązań.

- SAP Financing jest propozycją przygotowaną z myślą o obecnej sytuacji i wyzwaniach, przed którymi został postawiony biznes w obliczu globalnego kryzysu. Jest to przede wszystkim dogodna forma finansowania zaawansowanych narzędzi, które znacznie usprawnią funkcjonowanie firm i zapewnią im ciągłość działania nawet w najtrudniejszych warunkach rynkowych. Znając doskonale specyfikę małych i średnich przedsiębiorstw proponujemy finansowanie, które nie będzie stanowiło jednokrotnego dużego wydatku, a zostanie rozproszone na okres dwóch lat, co pozwoli klientom na zachowanie stabilności i płynności finansowej przy jednoczesnym wyposażeniu firmy w najnowsze, potrzebne technologie – mówi **Anna Jagodzińska, Channel Sales Manager SAP Polska.**

**Fokus na biznes**

Propozycja rozłożenia na raty zakupu oprogramowania lub narzędzi IT wspierających biznes jest pełnym uwzględnieniem perspektywy klienta. Wszystkie elementy tego rozwiązania zostały skonstruowane w taki sposób, by przedsiębiorstwo mogło wyjść naprzeciw oczekiwaniom rynku bez obaw o swoje finanse. Do minimum zostały ograniczone kwestie administracyjne, czy też wymogi formalne. SG Equipment Leasing Polska przygotowując ofertę dla klientów SAP uwzględniła przede wszystkim kwestie dynamicznie zmieniającej się sytuacji na rynku, obaw i niepokojów, które towarzyszą firmom oraz potrzeb szybkiego rozwoju infrastruktury IT, która zapewni ciągłość działania i rozwoju biznesu.

Ze szczegółowymi informacjami na temat SAP Financing można zapoznać się na [stronie www](https://www.sap.com/poland/cmp/dg/pl-finansowanie-sap-business-one/index.html?source=social-MEE-SAP-FBPAGE-MarketingCampaign-SME_GeneralBusiness-BusinessOne-spr-3697465017&campaigncode=CRM-BB20-POL-FINANCE&fbclid=IwAR0QEP53wg-nQmR3qj2FT8nDr3Z5I7l8GgmSS1s6DVhouS-6Q51aTkp0QkQ).

**Kontakt dla mediów**:

**Justyna Kędzierska**

Market Unit Lead for Communication

SAP CEE

E: justyna.kedzierska@sap.com

T: +48 22 541 68 15

M: +48 608 67 56 25

**Paweł Luty**

Senior Consultant

Linkleaders

E: pawel.luty@linkleaders.pl

M: +48 533 890 507

