

Maskinhandler tager på roadtrip med leasingkoncept

Tirsdag 31. maj 2016

Skrevet af Claus Worup | Udskriv



Tommy Jessing, Søren Holst Sørensen og Jes Hamann fra Brdr. Holst Sørensen tager ud i sommerlandet med leasing-konceptet.

Maskinforretningen Brdr. Holst Sørensen tager rundt i Sønderjylland med forretningens all-inclusive leasingkoncept. Også bankerne er velkomne, lyder det.

»Kender du dine maskinudgifter?« Det er Brdr. Holst Sørensen i Ribe, der nu rejser spørgsmålet - og i løbet af virksomhedens snarlige roadshow, en turné i Sønderjylland med forretningens nye all-inclusive leasingkoncept, satser man på at kunne besvare spørgsmålet.

Forretningen vil under fire arrangementer i begyndelsen af juni tage ud i sommerlandet med tre nye Case IH traktorer, nemlig en Farmall A85, en Puma 240 CVX og en Optum 300 CVX - samt en mejetærsker, Case IH 8230 Axial Flow.

Meningen er at lancere forretningens leasingkoncept, som også indeholder al service, så kunden får en nøjagtig pris pr. time og dermed kender udgiften. Om man vil have dæk med i aftalen er valgfrit.

»Vi vil gerne i dialog med landmændene til en snak om maskinudgifter. Og faktisk tænker vi, at det også kunne være oplagt for pengeinstitutter at deltage i arrangementerne. Ofte står de jo i den situation, at de skal give grønt lys eller ej til køb af en ny eller brugt traktor. Så måske var det en fordel for dem, at de også vidste lidt om leasing,« siger maskinhandler Søren Holst Sørensen.

Turné'en begynder mandag 6. juni hos Kim Jørgensen, Boldingvej 17 i Glejbjerg. Dagen efter, tirsdag 7. juni stiller man op på Avlsgården Røj Schackenborg, Røjvej 1, Møgeltønder. Tredje stop er onsdag 8. juni på Gråsten Landbrugsskole, Fiskbækvej 15, Gråsten. Det sidste besøg er torsdag 9. juni hos Kim Kragh, Bræravej 35, Hoptrup, Haderslev. Alle dagene varer det fra kl. 10 til 14.