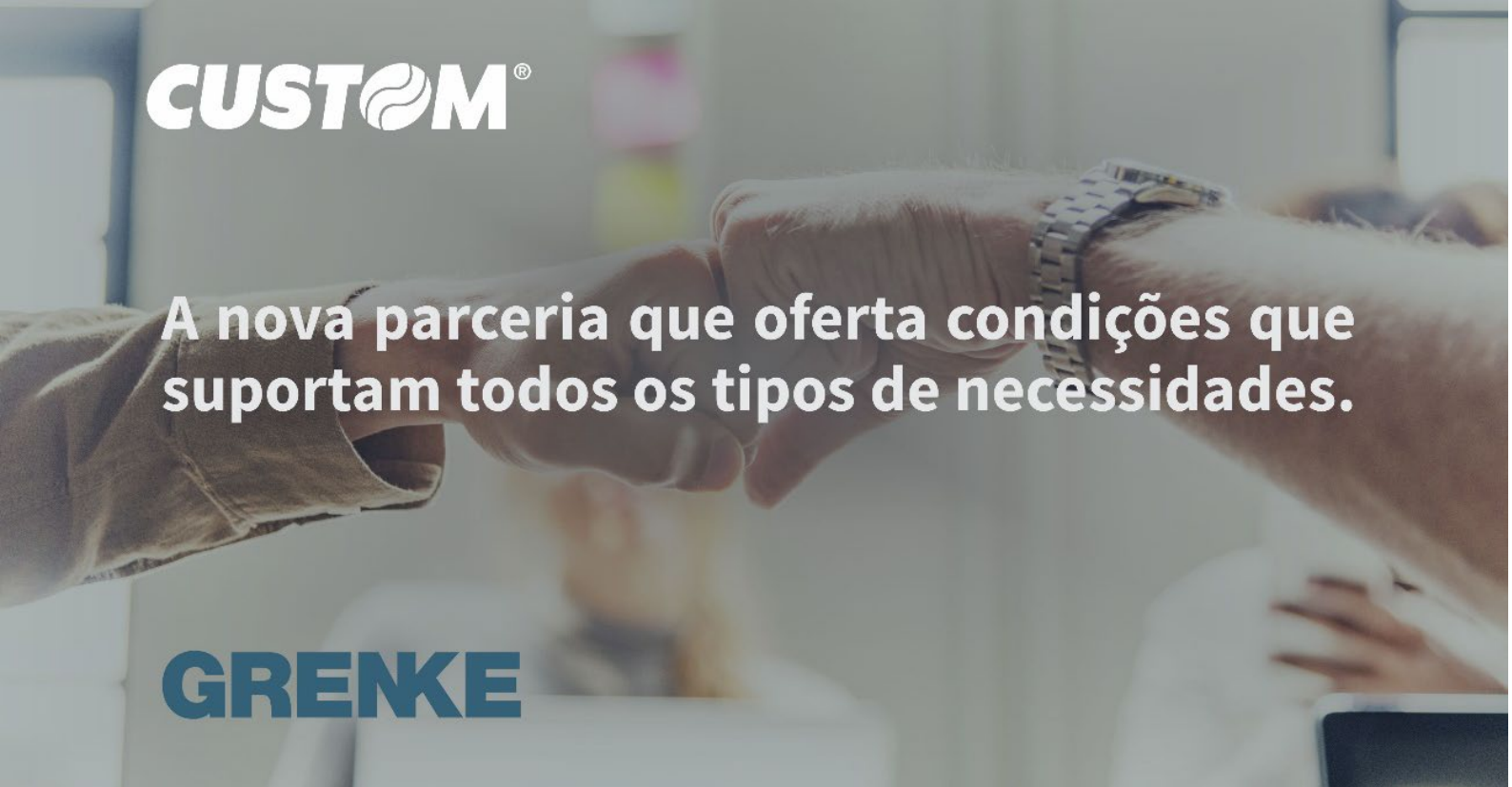




CUSTOM®

A nova parceria que oferta condições que suportam todos os tipos de necessidades.

GRENKE

PRESS RELEASE

A CUSTOM BRASIL escolhe um caminho disruptivo no mercado varejista: o ALUGUEL de seus equipamentos para estar mais perto dos clientes.

O aluguel de hardware ajudará o mercado a retornar de forma estável, incentivando os clientes a retomarem suas atividades, para recomeçar e onde for possível até para aumentar!

Parma, 19 de maio de 2021. A [CUSTOM](#), empresa de soluções de alta tecnologia especializada em mercados de varejo e mercados verticais específicos, desenvolveu uma nova abordagem comercial, para abrir suas fronteiras na distribuição de seus produtos no mercado brasileiro, com a [GRENKE](#), multinacional alemã, uma das maiores especialistas em financiamento de TI, com quase 40 anos de experiência em negócios de aluguel e presença em 32 países, permitindo atender e assessorar clientes nacionais e internacionais, gerenciando suas necessidades financeiras onde quer que estejam.

Em uma época tão difícil, onde a pandemia trouxe uma importante redução dos negócios em vários campos de atividade e, conseqüentemente, uma falta de liquidez financeira, a [CUSTOM BRASIL](#) tomou uma decisão disruptiva nos mercados de soluções de impressão e digitalização: o ALUGUEL de seus equipamentos. Isto ajudará os mercados a retornar de forma estável e, quando possível, até mesmo a aumentar os volumes em relação ao passado, dando oxigênio e uma importante oportunidade aos empresários.

O acordo inclui os grupos de produtos de soluções profissionais de impressão, sistemas de digitalização e imagem e data intelligence: terminais all-in-one / PC POS, de scanners de código de barras a uma ampla variedade de impressoras de autoatendimento, POS e

impressoras de bilhetes. A nova aliança servirá como uma rampa de crescimento para a [CUSTOM BRASIL](#), permitindo satisfazer a expansão da demanda brasileira.

Flexibilidade neste momento de instabilidade econômica é condição obrigatória. Surge a necessidade de pensar na melhor forma de maximizar os recursos, e mudar a forma como sua empresa tem consumido uma vez que o investimento é uma obrigação para as empresas que desejam continuar competitivas e permanecer na vanguarda da tecnologia.

As empresas cada vez mais evitam efetuar esforços financeiros desnecessários que condicionam a sua liquidez. A locação vem se destacando há muitos anos como solução para aquisição de bens, sendo em muitos casos a melhor opção para gestão de ativos, uma alternativa mais vantajosa que a compra ou o financiamento. A empresa que opta pela locação preserva o capital para investir no desenvolvimento do negócio e mantém seu parque tecnológico atualizado. Há um crescimento exponencial de empresas que adotaram a locação nos últimos anos, esta solução vem conquistando a preferência de aquisição por possuir vários benefícios, como: não utilizar o capital próprio, não utilizar linhas de crédito, não criar endividamento, previsibilidade de despesas e deduções de impostos para empresas de lucro real.

“Ao oferecer a locação, oferta-se muito mais que produtos e serviços, oferta-se o que as empresas mais valorizam neste momento: LIQUIDEZ “ Márcio Vidal, Diretor Comercial - Grupo [GRENKE](#)

A [CUSTOM](#) atua em mais 14 mercados e soluções diferentes nas áreas de: Varejo, Hospitalidade, Transporte Público, Logística, Banco e Finanças, Produção, Loterias e Apostas, Pagamento Automático, Quiosques em Aeroportos, entre outros. Com base em uma ampla gama de soluções e expertise em mercados verticais diferentes, porém sinérgicos, a parceria com a [GRENKE](#), será fundamental, pois oferta condições que suportam todos os tipos de necessidades, permite a você ter acesso as melhores tecnologias e equipamentos sem que você tenha de pagar à vista o seu fornecedor, mantendo a sua empresa saudável e seu dinheiro em caixa.

“Nesse momento de escassa liquidez e incerteza do mercado achamos na Grenke o parceiro ideal para garantir ao nosso cliente a possibilidade de desfrutar da melhor tecnologia em automação comercial com o mínimo impacto no fluxo de caixa e limitando a imprevisibilidade dos custos” declara Matteo Murador, CEO da Custom Brasil.

SOBRE A CUSTOM BRASIL

A Custom é uma "empresa de soluções de alta tecnologia" especializada em diferentes mercados verticais, onde tecnologia, inovação e customização de soluções são os elementos distintivos para o crescimento dos negócios. Fundada em Parma em 1992 por Carlo Stradi e Alberto Campanini, a Custom usa uma rede selecionada de parceiros tecnológicos para fornecer e planejar soluções projetadas para atender às necessidades do mercado e dos clientes que integram hardware, software e serviço em 360 graus.

Hoje, com suas soluções de impressão e digitalização, o Grupo pode orientar os mercados no processo de digitalização, melhorar a experiência do cliente e deixar uma marca reconhecível em todo o mundo. Com uma abordagem que sempre começa ouvindo o cliente e se forma na busca de tecnologias simples e eficazes voltadas para o homem, marcou a evolução de diferentes setores.

Após mais de 25 anos de inovação e graças a know-how específico, o Grupo Custom está presente em mais de 70 países.

www.custom.biz

Contacts WORLD HEADQUARTERS

Head of Corporate Marketing & Press Communication: Alessandro Mastropasqua

Tel. 0521.680111 - Mobile +39 334 6896730 - a.mastropasqua@custom.it

info@custom.biz

Contacts CUSTOM BRASIL

Supervisora de Marketing: Deborah Borges Chaves Ribeiro d.ribeiro@custom.biz

Praça Linear, 100 - Centro

Santa Rita do Sapucaí, MG, 37540-000 - BRASIL

Tel. +55 35 3473-3103 Cel. +55 35 99191-5110

d.ribeiro@custom.biz – www.custom.biz