EUROPEISK UTSTYRSRAPPORT 2026

EIERSKAP, BRUK OG LIVSSYKLUSENDRINGER



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS

Equipment finance for a changing world

INNHOLD

FORORD 03
Neil Pein, CEO, BNP Paribas Leasing Solutions

OM RAPPORTEN 05

FEM STRUKTURELLE ENDRINGER SOM FORMER FREMTIDENS UTSTYRSVALG 07

1. Maskiner og utstyr blir raskere utdatert
2. Kapital bundet i driftsmidler kan begrense veksten
3. Det blir mer krevende å håndtere utstyr gjennom hele livssyklusen
4. Interessen for bruksbaserte løsninger øker, men ikke i alle markeder
5. Virksomheter tenker nytt om balansen mellom eierskap og bruk

KAPITTEL 1: EIERSKAP UNDER PRESS 09
Teknologisk foreldelse, kapitalbinding og dilemmaet rundt investeringer i driftsmidler (CAPEX)

KAPITTEL 2: ANSVAR GJENNOM UTSTYRETS LIVSLØP 17
Etterlevelse, rapportering og utfordringer ved endt levetid

KAPITTEL 3: MARKEDET FOR BRUKSBASERTE LØSNINGER 25
Etterspørsel, barrierer og forutsetninger for vekst

EN MER FLEKSIBEL OG ROBUST UTSTYRSSTRATEGI 33
Balansen mellom eierskap og bruksbaserte løsninger i en tid med raske endringer



FORORD

Måten virksomheter investerer i utstyr på, er i endring.

Teknologien utvikler seg raskere, den økonomiske usikkerheten har økt, og mange virksomheter må få mer ut av kapitalen uten at det går utover driften. Det påvirker både hvilke investeringer de gjør, og hvordan de planlegger for bruk av utstyr over tid.

Det betyr likevel ikke at bedriftene går bort fra å eie utstyret selv. For mange er eierskap fortsatt det naturlige valget. Det gir kontroll og forutsigbarhet og kan i enkelte tilfeller også oppleves som det tryggeste alternativet.

Men eierskap har også noen begrensninger. Kapital bindes opp, utstyr kan bli utdatert raskere enn tidligere, og det kan bli vanskeligere å tilpasse seg nye behov når markedet og teknologien er i stadig endring.

Mange virksomheter står derfor overfor et viktig spørsmål: Hvor mye skal de eie selv, og når er det mer hensiktsmessig å velge en fleksibel løsning basert på bruk?

Rapporten ser nærmere på hvordan europeiske virksomheter vurderer dette i dag. Mer enn 1 000 beslutningstakere har delt sine erfaringer og vurderinger. Det gir et bedre bilde av hva som påvirker investeringsbeslutningene deres, og hvordan synet på eierskap, bruk og utstyrets livssyklus er i ferd med å endre seg.





Utviklingen er imidlertid ikke den samme i alle bransjer. Valgene avhenger blant annet av forretningsmodell, type utstyr og hvor raskt teknologi og rammebetingelser endrer seg. I noen bransjer er det fortsatt viktig å eie utstyret. I andre blir mer fleksible løsninger stadig mer aktuelle. Ofte vil begge deler være en naturlig del av virksomhetens strategi.

Vi står med andre ord ikke overfor et klart skifte fra én modell til en annen. Endringene skjer gradvis, i ulikt tempo og på forskjellige måter.

Rapporten tar ikke til orde for at én løsning er bedre enn en annen. Målet er å gi et bedre grunnlag for å forstå utviklingen og følge hvordan virksomhetenes behov og investeringsvalg endrer seg over tid.

For virksomheter som vurderer hvordan de skal investere i og bruke utstyr fremover, gir rapporten innsikt i hvilke endringer som allerede er i gang, og hvilke spørsmål som blir stadig viktigere å ta stilling til.

Neil Pein
CEO, BNP Paribas Leasing Solutions





OM RAPPORTEN

Rapporten undersøker hvordan virksomheter i Europa vurderer strategien for maskiner, utstyr og teknologi i møte med raske økonomiske, teknologiske og regulatoriske endringer. Den ser nærmere på hvordan beslutningstakere planlegger investeringer i driftsmidler, og hvordan de balanserer eierskap, finansiering og bruksbaserte løsninger i en tid preget av økt usikkerhet, begrenset kapital og nye krav til utstyrets livssyklus.

Formålet er ikke å gi en teknisk gjennomgang av ulike finansieringsprodukter. Rapporten handler først og fremst om hvordan disse løsningene vurderes og brukes i praksis. I virkelige investeringsbeslutninger er grensene mellom eierskap, leasing og bruksbaserte modeller ofte mindre tydelige enn de kan fremstå på papiret.

Begrepsavklaring

I rapporten brukes «bruksbaserte modeller» som en samlebetegnelse for løsninger der virksomheten prioriterer bruksrett, fleksibilitet eller bestemte resultater fremfor å eie utstyret. Dette kan blant annet omfatte operasjonell leasing, leie og andre løsninger der utstyret leveres som en tjeneste, eller der fleksibilitet gjennom hele livssyklusen er en integrert del av avtalen.

Leasing omtales som en bred finansieringsform som kan støtte både eierskapsbaserte løsninger, for eksempel finansiell leasing, og bruksbaserte løsninger, som operasjonell leasing. Det betyr at ikke alle leasingavtaler nødvendigvis er bruksbaserte i den mest avgrensede betydningen av begrepet.

Metode

Undersøkelsen ble gjennomført av Censuswide i desember 2025 blant mer enn 1 000 beslutningstakere på C-nivå og i ledende stillinger i elleve europeiske markeder: Belgia, Danmark, Frankrike, Nederland, Norge, Storbritannia, Sveits, Sverige, Tyskland, Østerrike og Italia.

Respondentene omfattet blant annet administrerende direktører, finansdirektører, teknologidirektører, bærekraftsansvarlige, ledere innen finans og innkjøp samt andre beslutningstakere med ansvar for investeringer. De representerte virksomheter innen en rekke utstyrsintensive bransjer, blant annet landbruk, bygg og anlegg, transport og logistikk, teknologi, helse og fornybar energi.

Undersøkelsen kartla hvordan virksomhetene vurderer investeringer i maskiner, utstyr og teknologi. Den så blant annet på hvordan investeringsmidler finansieres, hvordan eierskap vurderes sammenlignet med virksomhetens konkurransekraft, og hvordan krav til livssyklus og bærekraft påvirker investeringsbeslutningene. Undersøkelsen tok også for seg holdninger til leasing, leie og andre bruksbaserte modeller, samt hvilke hindringer som begrenser bruken av slike løsninger.

Spørsmålene var utformet for å belyse hvordan virksomhetsledere tolker og anvender disse modellene i praksis. Skillet mellom finansiell leasing og operasjonell leasing ble derfor ikke forklart eksplisitt. Svarene gjenspeiler dermed respondentenes egen forståelse av begrepene og hvordan løsningene vurderes i reelle investeringsbeslutninger.





FEM STRUKTURELLE ENDRINGER SOM FORMER FREMTIDENS UTSTYRSVALG

Resultatene fra undersøkelsen peker på fem utviklingstrekk som henger tett sammen, og som påvirker hvordan europeiske virksomheter planlegger og investerer i maskiner, utstyr og teknologi. Samlet viser de at virksomhetene gradvis revurderer balansen mellom eierskap og bruksbaserte løsninger.



01 Maskiner og utstyr blir raskere utdatert

95% **oppgir at maskiner og utstyr blir utdatert raskere enn for fem år siden.**

43% **opplever av og til at utstyr blir utdatert før investeringen har gitt full avkastning.**

Raskere innovasjon gjør det vanskeligere å planlegge investeringer langsiktig. Når maskiner og utstyr står i fare for å bli utdatert før investeringen er tjent inn, utfordres tradisjonelle investeringsmodeller ytterligere. Siden 64 % oppgir at usikkerhet knyttet til fremtidig teknologi gjør det vanskeligere å planlegge investeringer, ser stadig flere virksomheter ut til å vurdere hvordan utstyrsstrategien bedre kan holde tritt med den teknologiske utviklingen.

02 Kapital bundet i driftsmidler kan begrense vekst

35% **oppgir at kapital bundet i egne drifts-midler ofte har begrenset virksomhetens vekst eller satt den under press.**

52% **opplever dette fra tid til annen. Det betyr at bare 13 % aldri har opplevd at kapitalbinding har begrenset veksten.**

Resultatene viser at kapitalbinding ikke er et enkeltstående problem. Når 87 % av respondentene oppgir at kapital bundet i driftsmidler har påvirket virksomhetens vekst, er dette en utfordring på tvers av utstyrsintensive bransjer.

For de fleste handler spørsmålet derfor ikke om kapitalbinding påvirker virksomheten, men i hvilken grad. I en tid med økonomisk usikkerhet, høye lånekostnader og økt konkurranse om kapitalen blir det stadig viktigere å redusere unødvendig kapitalbinding som en del av virksomhetens investeringsstrategi.

03 Utstyrets livssyklus blir mer krevende å håndtere

87% **mener det noen grad er krevende å håndtere utrangering og avhending av egne maskiner og eget utstyr.**

68% **oppgir at hvor enkelt det er å håndtere oppgradering, ombruk, resirkulering og avhending, påvirker anskaffelsesbeslutningene.**

Ansvar for hele livssyklusen får stadig større betydning i virksomhetenes innkjøpsbeslutninger. Samtidig som den praktiske håndteringen blir mer krevende, øker kravene knyttet til bruk og levetid for maskiner og utstyr. Etter hvert som dette ansvaret får større betydning, blir en helhetlig utstyrsstrategi like mye et spørsmål om koordinering og styring gjennom hele livssyklusen som om selve anskaffelsen.

04 Bruksbaserte løsninger er allerede etablert, men har fortsatt begrenset utbredelse

45% **finansierer minst en fjerdedel av utstyret sitt gjennom bruksbaserte løsninger.**

53% **forventer at bruken vil holde seg stabil eller øke de neste fem årene**

Bruksbaserte løsninger er allerede en del av utstyrsstrategien i mange virksomheter, og mer enn halvparten av beslutningstakerne forventer at bruken vil holde seg stabil eller øke de neste fem årene. Samtidig er utviklingen fortsatt avventende. Dette må ses i sammenheng med det økonomiske bildet, med høye renter, usikkerhet rundt kapitalkostnader og strammere investeringsrammer.
Det tyder ikke på manglende interesse for bruksbaserte løsninger, men på at flere virksomheter avventer mer stabile rammebetingelser. Når forholdene bedres, er det allerede en underliggende etterspørsel i markedet.

05 Virksomhetene vurderer på nytt balansen mellom eierskap og bruk

50% **mener at tradisjonelle CAPEX-modeller utsetter virksomheten for unødvendig økonomisk risiko.**

58% **mener at virksomheten ville prestert bedre med bedre tilgang til utstyr gjennom leasing eller bruksbaserte modeller.**

Halvparten av respondentene mener tradisjonelle investeringer i egne driftsmidler kan gi unødvendig økonomisk risiko. Samtidig mener et flertall at bedre tilgang til utstyr kan gi virksomheten et bedre utgangspunkt.

Det samme bildet går igjen gjennom hele undersøkelsen: Virksomhetene går ikke nødvendigvis bort fra eierskap, men vurderer i større grad når det er hensiktsmessig å eie, og når andre løsninger kan være et bedre alternativ. Utviklingen handler derfor først og fremst om en ny balanse mellom eierskap og bruk, ikke om et fullstendig skifte bort fra eierskap.





43% AV FINANSLEDERNE I EUROPA OPPGIR AT UTSTYR KAN BLI UTDATERT FØR INVESTERINGEN HAR GITT FORVENTET AVKASTNING

KAPITTEL 01

EIERSKAP UNDER PRESS

Teknologisk foreldelse, kapitalbinding og investeringsdilemmaet

I flere tiår har eierskap vært den vanligste måten å finansiere maskiner, utstyr og teknologi på. Det har gitt virksomhetene kontroll, forutsigbarhet og langsiktig verdi. Men for dagens virksomheter er denne modellen under press. Teknologien utvikler seg raskere, utstyrets levetid blir kortere, og stadig mer kapital bindes i eiendeler som eldes raskere enn virksomhetene opprinnelig forventet.

Denne utviklingen skaper et økende dilemma i investeringsbeslutningene: investere nå og risikere at utstyret blir utdatert, eller utsette investeringen og risikere å bli hengende etter?

Dette kapitlet ser nærmere på hvor utbredt denne utfordringen er, og hvordan raskere teknologisk utvikling og økt kapitalbinding påvirker virksomhetenes beslutninger. Resultatene viser hvorfor flere nå vurderer om tradisjonelt eierskap fortsatt dekker deres strategiske behov..

Risikoen øker når utstyret blir utdatert før investeringen er tjent inn

Teknologisk foreldelse har alltid vært en risiko ved investeringer i driftsmidler. Risikoen er særlig tydelig i markeder der ny teknologi utvikles raskt, eller der eksisterende teknologi ikke innfrir forventningene. Undersøkelsen viser imidlertid at utfordringen nå er i ferd med å bli mer omfattende: Utstyr som blir utdatert før investeringen er tjent inn, går fra å være et unntak til å bli en forventet risiko.

I Europa oppgir 43 % av beslutningstakerne at utstyr blir utdatert før investeringen er tjent inn, i alle fall av og til. Bare en liten andel (3 %) opplever dette svært ofte, men tendensen er tydelig. 23 % opplever det sjelden, 28 % av og til og ytterligere 12 % ofte.

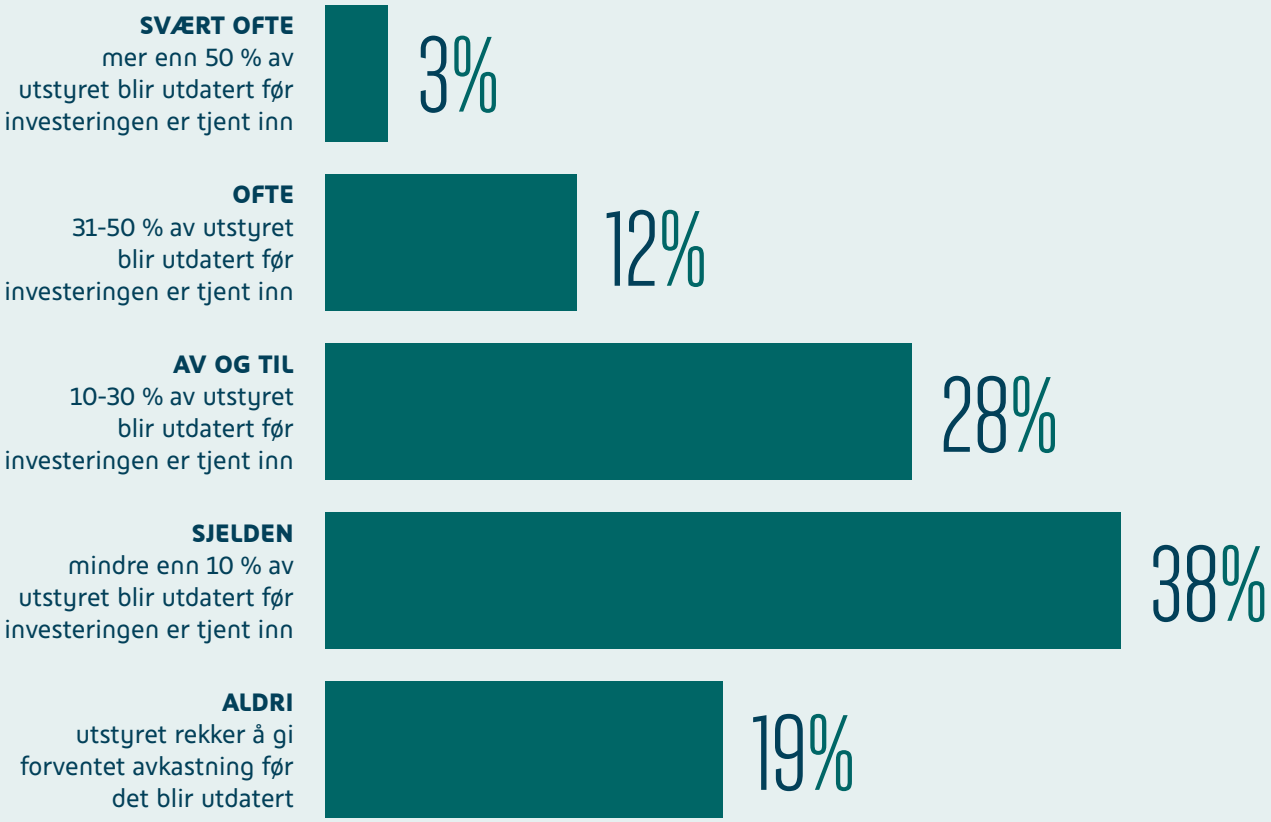
Bare 19 % svarer at utstyret aldri blir utdatert før investeringen er tjent inn. Mens 38 % opplever dette sjelden, er det for flertallet en kjent risiko snarere enn et uventet utfall. Det er en tilbakevendende utfordring som må tas med i investeringsbeslutningene.

Forskjellene mellom land viser at dette er en bred utfordring, og ikke et fenomen begrenset til enkelte markeder. Belgia har den høyeste andelen virksomheter som ofte eller svært ofte opplever dette, med 23 %. Nederland og Italia ligger på tilsvarende høye nivåer, med henholdsvis 19 % and 18 %.

Helsesektoren skiller seg mest ut. Her oppgir 21 % at de ofte eller svært ofte opplever at utstyr blir utdatert før investeringen er tjent inn, sammenlignet med bare 11 % innen bygg og anlegg.

FIGUR 1

HVOR OFTE HAR UTSTYR BLITT UTDATERT FØR INVESTERINGEN VAR TJENT INN DE SISTE FEM ÅRENE?



Teknologisk usikkerhet forsinker investeringsbeslutninger

Teknologisektoren i Europa har vært gjennom en periode med store endringer, og utviklingen har påvirket en rekke bransjer, fra helse og logistikk til finansielle tjenester. Ved utgangen av 2025 hentet to ledende europeiske KI-selskaper, Mistral AI i Paris og Nscale i London, inn nær €2.6 mrd i to større finansieringsrunder. Dette var den største Series B-finansieringen i europeisk historie.

Den raske teknologiske utviklingen er et tveegget sverd. Mulighetene er store, men samtidig øker usikkerheten. Nesten to av tre (64 %) av de spurte lederne oppgir at oppgir at usikkerhet rundt den teknologiske utviklingen påvirker investeringsbeslutningene. Én av fem (21 %) utsetter større investeringer på grunn av denne usikkerheten. Bare 5 % svarer at raske teknologiske endringer ikke har påvirket investeringsbeslutningene.



FIGUR 2

HVOR OFTE TOPPLEDERE OG SENIOR FINANSLEDERE UTSETTER INVESTERINGSBESLUTNINGER PÅ GRUNN AV RASKE TEKNOLOGISKE ENDRINGER

5% **ALDRI**

30% **I LITEN GRAD** usikkerheten fører av og til til at større investeringer utsettes

44% **I MODERAT GRAD** teknologisk usikkerhet påvirker ofte investeringsbeslutningene

17% **I STOR GRAD** investeringer utsettes ofte på grunn av risiko knyttet til teknologiske endringer

4% **I SVÆRT STOR GRAD** teknologisk usikkerhet fører jevnlig til at nye investeringer settes på vent

Helsesektoren er også her den mest berørte bransjen, med 31 % som oppgir at teknologisk usikkerhet i betydelig eller svært stor grad fører til at investeringer utsettes. Forskjellene mellom landene er noe mindre, men Nederland (28 %), Belgia (28 %) og Italia (26 %) ligger høyest.

Bak dette ligger en tydelig forventning om raskere endringer fremover. Hele 95 % av respondentene er enige i dette. De fleste forventer at utviklingen skjer mellom 25 % og 50 % raskere enn før.

Kapitalbinding: når eierskap begrenser vekst

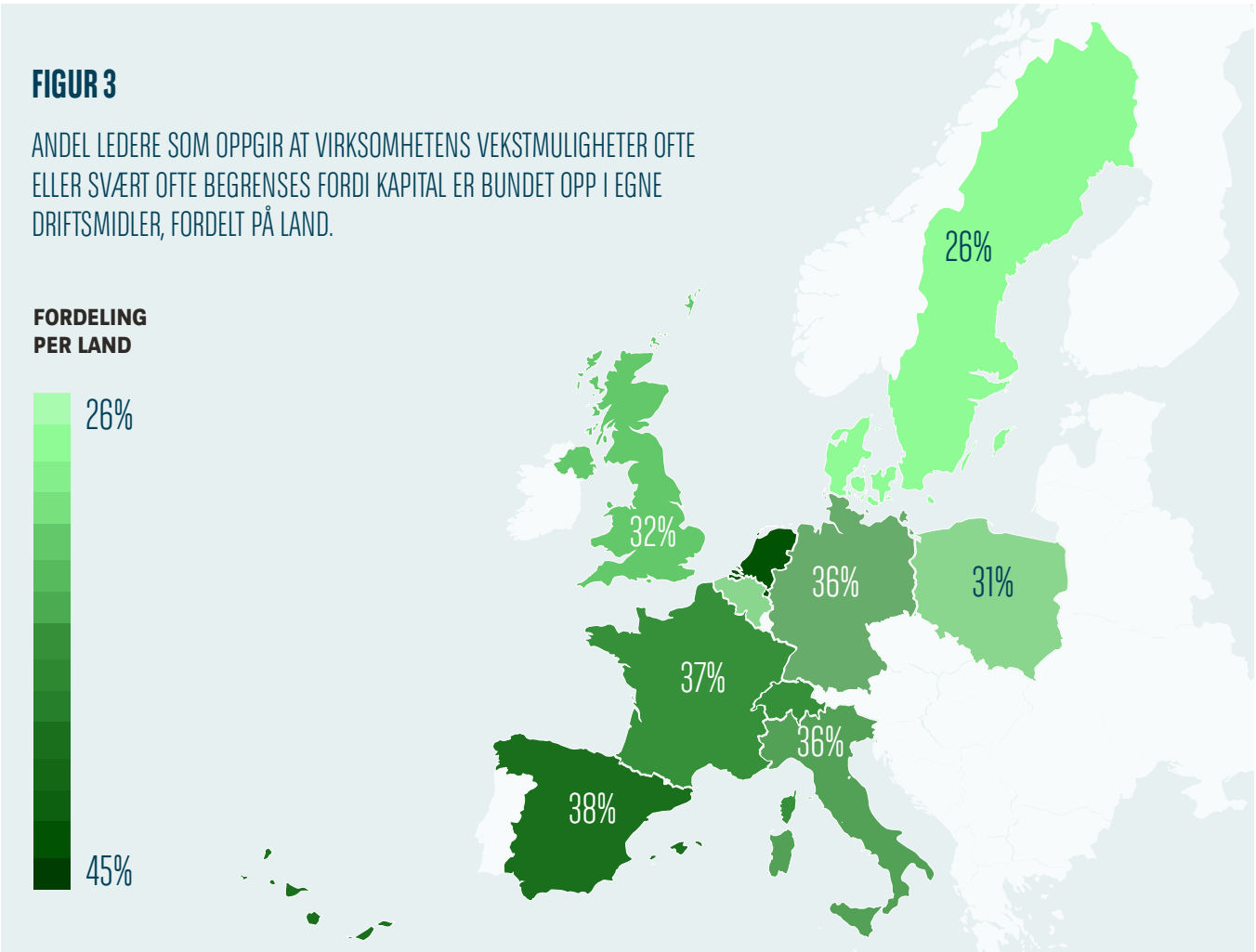
Utstyr som blir utdatert raskt kan svekke avkastningen på investeringen. Samtidig skaper kapitalbinding en annen utfordring: hva virksomheten kunne brukt kapitalen til dersom den ikke var bundet i egne drifts-midler. Dette handler ikke bare om teori. Lederne beskriver konkrete avveininger når kapital bindes over lange perioder.

Mer enn én av tre (35 %) oppgir at vekstmulighetene ofte eller svært ofte begrenses fordi kapital er bundet i egne driftsmidler. Ytterligere 52 % sier at dette skjer av og til, mens bare 13 % oppgir at kapitalbinding aldri har begrenset virksomhetens vekst.

Det er variasjoner både mellom land og bransjer. Nederland har den høyeste andelen som ofte eller svært ofte opplever slike begrensninger (45 %), etterfulgt av Spania (38 %). Blant bransjene er helse mest utsatt (38 %), etterfulgt av transport og logistikk (38 %) og landbruk (36 %).

FIGUR 3

ANDEL LEDERE SOM OPPGIR AT VIRKSOMHETENS VEKSTMULIGHETER OFTE ELLER SVÆRT OFTE BEGRENSES FORDI KAPITAL ER BUNDET OPP I EGNE DRIFTSMIDLER, FORDELT PÅ LAND.



Kostnaden ved å eie

Langsiktige investeringsbeslutninger blir stadig mer komplekse. Når lederne blir spurt om hva de ville brukt kapitalen på dersom mindre var bundet i egne driftsmidler, blir den reelle kostnaden ved eierskap tydelig.

Én av tre ledere (33 %) ville investert i bærekraftstiltak, energieffektivisering og grønn teknologi. 32 % ville prioritert markedsvekst, 32 % digitalisering eller teknologiske oppgraderinger og 31 % forskning og utvikling.

Svarene er forholdsvis jevnt fordelt. Det tyder på at virksomhetene ikke ønsker å frigjøre kapital til ett bestemt formål, men søker større handlefrihet til å prioritere ut fra egne behov. Mange vil bruke kapitalen på områder som kan styrke virksomhetens konkurransekraft på lengre sikt, blant annet vekst, innovasjon og bærekraft.

FIGUR 4

DETTE VILLE VIRKSOMHETENE INVESTERT I DERSOM KAPITAL BUNDET I EGNE DRIFTSMIDLER BLE FRIGJORT.

33% BÆREKRAFTSTILTAK, ENERGIEFFEKTIVISERING OG GRØNN TEKNOLOGI

32% MARKEDSVEKST

32% DIGITALISERING OG TEKNOLOGISKE OPPGRADERINGER

31% FORSKNING, UTVIKLING OG INNOVASJON

28% STRATEGISKE PARTNERSKAP, OPPKJØP OG FUSJONER

28% REKRUTTERING OG KOMPETANSEUTVIKLING

25% NEDBETALING AV GJELD

Eierskap dominerer fortsatt, til tross for økende press

Til tross for økt press er eierskap fortsatt den vanligste finansieringsmodellen. Mer enn to av fem respondenter (41 %) oppgir at virksomheten hovedsakelig finansierer investeringer gjennom egne midler. Deretter følger banklån (31 %).

Bruksbaserte løsninger, inkludert leasing, foretrekkes av 28 % av respondentene. Samtidig er alternative finansieringsmodeller i fremmarsj. Tall fra Leaseurope viser at samlet leasingvolum i Europa i første halvår 2025 var på nær €203 mrd., en økning på 2,2 % sammenlignet med samme periode året før.

Undersøkelsen viser også at leasing allerede har en tydelig posisjon i sektorer som fornybar energi. Her oppgir nesten én av tre beslutningstakere (32 %) at leasing er den viktigste finansieringsformen. Leasing står også sterkt innen bygg og anlegg, der 31 % oppgir at investeringer vanligvis finansieres gjennom leasing.



HOVEDFUNN

Resultatene viser en tydelig endring i hvordan virksomhetsledere vurderer investeringer. Oppmerksomheten flyttes fra bare å redusere investeringskostnaden eller sikre eierskap, til i større grad å håndtere risikoen for at utstyr blir utdatert.

Fleksibilitet og tilgang på kapital står stadig mer sentralt. Når den teknologiske utviklingen går raskere og usikkerheten øker, blir begrensningene ved tradisjonelt eierskap tydeligere. Dette bidrar til et gradvis skifte i hvordan investeringer vurderes. Virksomhetene ser i større grad utover eierskap og vurderer modeller som gir bedre fleksibilitet, tilgang til riktig utstyr og større handlefrihet gjennom hele utstyrets livssyklus.

De neste kapitlene ser nærmere på hvordan denne utviklingen kommer til uttrykk i praksis, og hvordan beslutningstakere tilpasser seg.





KAPITTEL 02

ANSVAR FOR UTSTYR GJENNOM HELE LIVSSYKLUSEN

Krav til dokumentasjon, rapportering og håndtering etter bruk

Funnene i kapittel 1 viser at prioriteringene blant ledere er i endring. Mange beveger seg bort fra tradisjonelt eierskap som standardløsning og vurderer i større grad modeller som gir fleksibilitet, reduserer risikoen for teknologisk foreldelse og frigjør kapital til vekst og omstilling.

Samtidig påvirkes valg av utstyr og finansieringsform av stadig flere eksterne krav. Regelverk som EUs Circular Economy Act, Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) og Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) øker forventningene til åpenhet og dokumentasjon gjennom hele utstyrets livssyklus. Virksomheter må i økende grad ikke bare investere i riktig utstyr, men også kunne dokumentere hvordan det håndteres gjennom hele levetiden.

Her blir begrensningene ved tradisjonelle eierskapsmodeller tydeligere. Modeller som først og fremst er bygget rundt anskaffelse og avskrivning, gir ikke nødvendigvis den sporbarheten, oversikten og dokumentasjonen som dagens krav forutsetter. Selv virksomheter med en tydelig utstyrsstrategi kan derfor oppleve at det er krevende å følge opp ansvaret gjennom hele livssyklusen i praksis.

Dette kapittelet ser nærmere på hvordan disse endringene påvirker virksomhetenes valg av utstyr og finansieringsløsninger. Det belyser hvorfor håndtering av utstyr etter bruk har blitt en utbredt praktisk utfordring, og hvorfor flere virksomheter ser etter løsninger som gir bedre kontroll og oversikt gjennom hele livssyklusen.

Flere eksterne krav påvirker virksomhetenes utstyrsstrategi

Virksomheter må forholde seg til et stadig mer komplekst samspill mellom økonomiske, regulatoriske og bærekraftsrelaterte forhold. Flere av disse faktorene påvirker beslutninger om investeringer og anskaffelse av utstyr direkte.

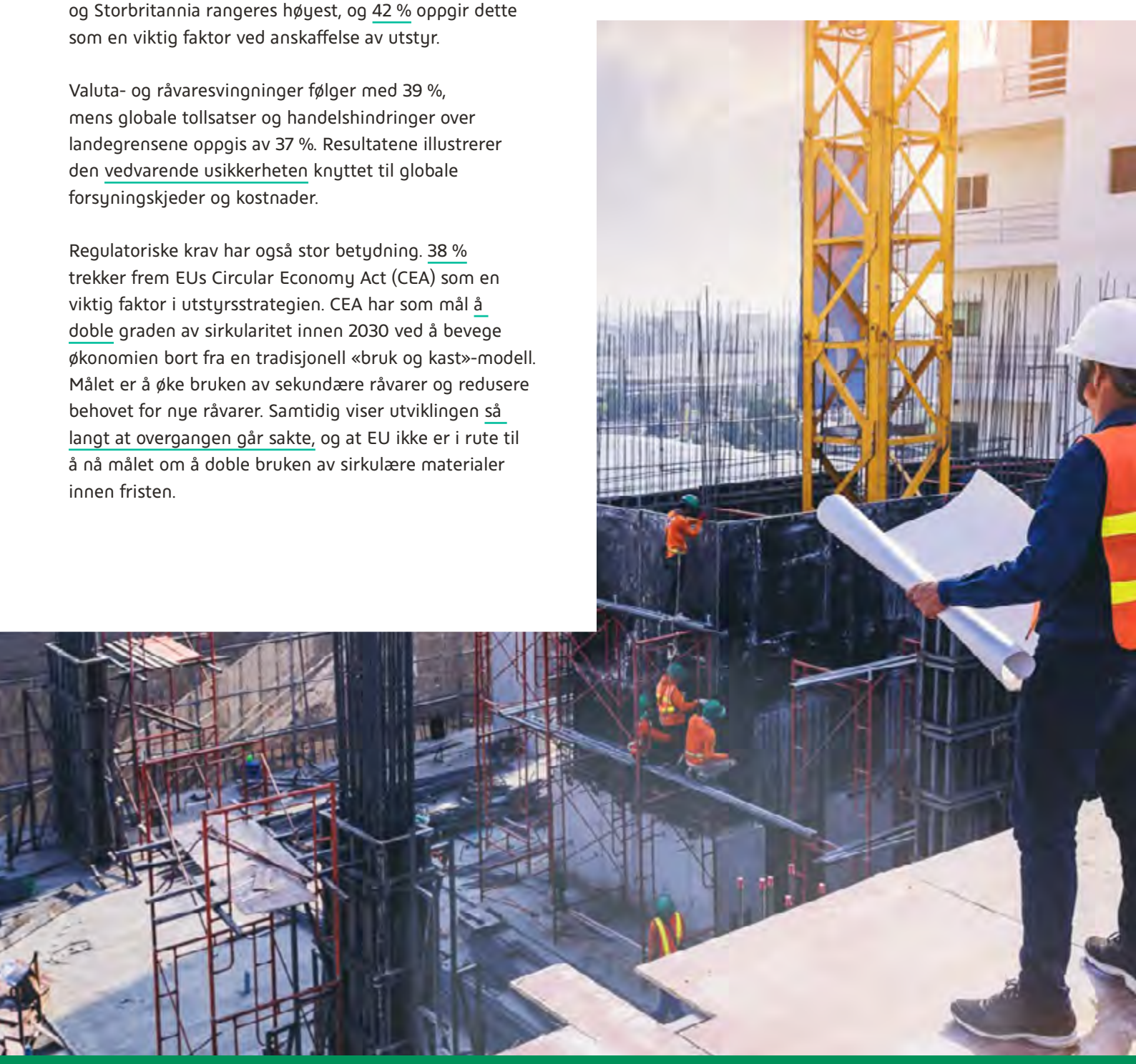
På spørsmål om hva som har størst betydning for investeringsbeslutninger, peker respondentene på en bred kombinasjon av økonomiske, regulatoriske og bærekraftsrelaterte forhold. Sentralbankenes rentepolitikk i EU og Storbritannia rangeres høyest, og 42 % oppgir dette som en viktig faktor ved anskaffelse av utstyr.

Valuta- og råvaresvingninger følger med 39 %, mens globale tollsatser og handelshindringer over landegrensene oppgis av 37 %. Resultatene illustrerer den vedvarende usikkerheten knyttet til globale forsyningskjeder og kostnader.

Regulatoriske krav har også stor betydning. 38 % trekker frem EUs Circular Economy Act (CEA) som en viktig faktor i utstyrsstrategien. CEA har som mål å doble graden av sirkularitet innen 2030 ved å bevege økonomien bort fra en tradisjonell «bruk og kast»-modell. Målet er å øke bruken av sekundære råvarer og redusere behovet for nye råvarer. Samtidig viser utviklingen så langt at overgangen går sakte, og at EU ikke er i rute til å nå målet om å doble bruken av sirkulære materialer innen fristen.

Ytterligere 38 % peker på press fra ESG-vurderinger og investorforventninger, mens 37 % fremhever henholdsvis SFDR og CSRD som faktorer med stor betydning for anskaffelsesbeslutninger.

Kompleksiteten gjenspeiles også i virksomhetenes risikovurderinger. Nær fire av ti respondenter (39 %) oppgir regulatorisk etterlevelse som den største kilden til usikkerhet i CAPEX-planleggingen. Det er betydelig høyere enn makroøkonomisk politikk og geopolitisk risiko, som oppgis av henholdsvis 24 % og 21 %.



FIGUR 5

FAKTORER SOM I STØRST GRAD PÅVIRKER RESPONDENTENE TRYGGHET VED LANGSIKTIGE CAPEX-INVESTERINGER.

42% SENTRALBANKENES RENTEPOLITIKK I EU OG STORBRITANNIA

39% VALUTA- OG RÅVARESVINGNINGER

38% EUs CIRCULAR ECONOMY ACT

38% PRESS FRA ESG-VURDERINGER OG INVESTOR-FORVENTNINGER

37% SUSTAINABLE FINANCE DISCLOSURE REGULATION (SFDR)

37% CORPORATE SUSTAINABILITY REPORTING DIRECTIVE (CSRD)

37% GLOBALE TOLLSATSER OG HANDELSHINDRINGER

Samlet viser resultatene at utstyrsstrategien påvirkes av en rekke eksterne forhold. Krav til etterlevelse, handelsrisiko og bærekraft får stadig større betydning for CAPEX-beslutninger og gjør investeringsbildet mer komplekst for virksomhetenes ledelse.

Utstyrets livssyklus påvirker allerede innkjøpsbeslutningene

Hvordan utstyr skal håndteres gjennom hele livssyklusen, har allerede betydning for virksomhetenes investerings- og innkjøpsbeslutninger. Håndtering etter bruk omfatter prosessene og kontrollmekanismene som trer inn når utstyret ikke lenger dekker virksomhetens behov. Det kan for eksempel innebære sporing, omplassering, oppgradering, gjenbruk, materialgjenvinning eller avhending, samt dokumentasjonen som kreves for etterlevelse og rapportering.

Mer enn to tredjedeler av respondentene (68 %) oppgir at hvor enkelt utstyret kan håndteres etter bruk, har stor eller svært stor betydning for innkjøpsbeslutningene. I teknologisektoren øker andelen til 73 %, noe som kan ses i sammenheng med raske innovasjonssykluser og større oppmerksomhet rundt elektronisk avfall. I landbrukssektoren svarer 70 % at dette har stor betydning for innkjøpsbeslutningene.

På tvers av alle bransjene i undersøkelsen er det bare 10 % som sier at slike hensyn har liten eller ingen betydning. Det viser at bærekraft og håndtering gjennom hele livssyklusen i økende grad inngår i virksomhetenes vurderinger ved anskaffelse av utstyr.

FIGUR 6

BETYDNINGEN AV HÅNDTERING ETTER BRUK FOR INVESTERINGSBESLUTNINGER BLANT RESPONDENTENE I EUROPA

25% **SVÆRT STOR BETYDNING**
en avgjørende faktor ved investering i utstyr

43% **STOR BETYDNING**
inngår regelmessig i vurderingen ved anskaffelse av nytt utstyr

22% **MODERAT BETYDNING**
påvirker enkelte beslutninger, avhengig av type utstyr

9% **BEGRENSET BETYDNING**
vurderes av og til, men er sjelden avgjørende

1% **INGEN BETYDNING**
har liten eller ingen innvirkning på innkjøpsbeslutningene

I denne sammenhengen kan finansieringsmodellen påvirke hvordan ansvar og insentiver fordeles gjennom utstyrets livssyklus. Løsninger med tydelige returordninger kan gjøre det enklere å omplassere, oppgradere eller gjenbruke utstyr, særlig når virksomheten har tilgang til gode støttefunksjoner og et velfungerende annenhåndsmarked.

Finansieringsmodellen alene avgjør imidlertid ikke hvor godt utstyret håndteres gjennom livssyklusen eller hvor sirkulær løsningen blir. Resultatet avhenger av flere forhold, blant annet produktdesign, vedlikehold, koordinering i leverandørkjeden og virksomhetens evne til å spore og følge opp utstyret over tid.

Dette gjenspeiler en bredere endring i virksomhetenes utstyrsstrategi. Hensynet til hele livssyklusen får større plass i beslutningsprosessene i takt med strengere regelverk og økte forventninger til bærekraft. Virksomhetene legger derfor større vekt på hva som skjer med utstyret etter anskaffelsen, blant annet hvordan det vedlikeholdes, omplasseres, gjenbrukes eller tas ut av drift.

Bruksbaserte løsninger, som operasjonell leasing, leie og andre modeller basert på bruk fremfor eierskap, kan i enkelte sammenhenger bidra til å nå disse målene. Effekten avhenger imidlertid av at nødvendige tjenester, prosesser og samarbeidspartnere er på plass. Hvor godt utstyret håndteres gjennom livssyklusen, avhenger derfor minst like mye av den praktiske gjennomføringen og samspillet mellom aktørene som av selve finansieringsmodellen.

Utviklingen er ikke lik i alle markeder. Forskjellene mellom land viser at hensynet til utstyrets livssyklus både prioriteres ulikt og har ulik grad av modenhet.

I Danmark oppgir 70 % av lederne at håndtering av utstyr etter bruk er svært eller betydelig utfordrende. Samtidig er Danmark landet der hensynet til utstyrets livssyklus har størst betydning for innkjøpsbeslutningene. Dette tyder på at økt oppmerksomhet og regulatorisk press ikke nødvendigvis følges av tilsvarende praktisk kapasitet.

I Nederland oppgir 60 % at hensynet til utstyrets livssyklus påvirker innkjøpsbeslutningene. Den lavere andelen kan indikere at markedene befinner seg på ulike stadier når det gjelder hvor høyt slike hensyn prioriteres og hvor godt de er integrert i beslutningsprosessene.

Samlet understreker forskjellene et sentralt funn i rapporten: Ansvar gjennom hele utstyrets livssyklus får stadig større betydning for virksomhetenes utstyrsstrategi i Europa, men både utviklingstakten og evnen til å følge opp varierer betydelig mellom markedene.



87% OPPLEVER HÅNDTERING AV EGET UTSTYR ETTER BRUK SOM UTFORDRENDE I STØRRE ELLER MINDRE GRAD

Utstyr etter bruk er fortsatt en utfordring for mange virksomheter

Hva som skjer med utstyret når det ikke lenger er i bruk, får stadig større betydning for virksomhetenes innkjøpsbeslutninger. Samtidig opplever mange at oppgradering, gjenvinning og ansvarlig avhending av eget utstyr er krevende.

Nesten ni av ti respondenter (87 %) oppgir at håndtering av eget utstyr etter bruk er utfordrende i større eller mindre grad. 13 % beskriver dette som svært utfordrende, 44 % som betydelig utfordrende og 30 % som moderat utfordrende. Resultatene tyder på at utfordringene er normalen snarere enn unntaket.

Forskjellene mellom land viser at utfordringen gjelder virksomheter i hele Europa, selv om omfanget varierer fra marked til marked. Kravene til hvordan utstyr følges opp gjennom hele livssyklusen får stadig større oppmerksomhet, men mange virksomheter mangler fortsatt kapasiteten og løsningene som kreves for å håndtere utstyret effektivt også etter at det er anskaffet.

Økte forventninger til sporbarhet, oppgradering og håndtering av utstyr etter bruk påvirker også hvilke krav virksomhetene stiller ved nye anskaffelser. Samtidig viser undersøkelsen at mange fortsatt arbeider med å etablere interne prosesser og eksterne samarbeid som gjør det mulig å følge opp utstyret gjennom hele livssyklusen.

Gapet mellom økte forventninger og virksomhetenes praktiske evne til å følge dem opp viser hvor komplekst dette ansvaret har blitt. Utfordringen handler derfor ikke nødvendigvis om manglende ambisjoner, men om å ha de riktige prosessene, løsningene og samarbeidspartnerne på plass.

Eierskap er fortsatt viktig, men fleksibilitet får større betydning

Til tross for endringene i hvordan virksomheter anskaffer og bruker utstyr, spiller eierskap fortsatt en viktig rolle. Nesten to tredjedeler av respondentene (63 %) mener eierskap er viktig for konkurranseevnen, mens 17 % beskriver det som helt sentralt.

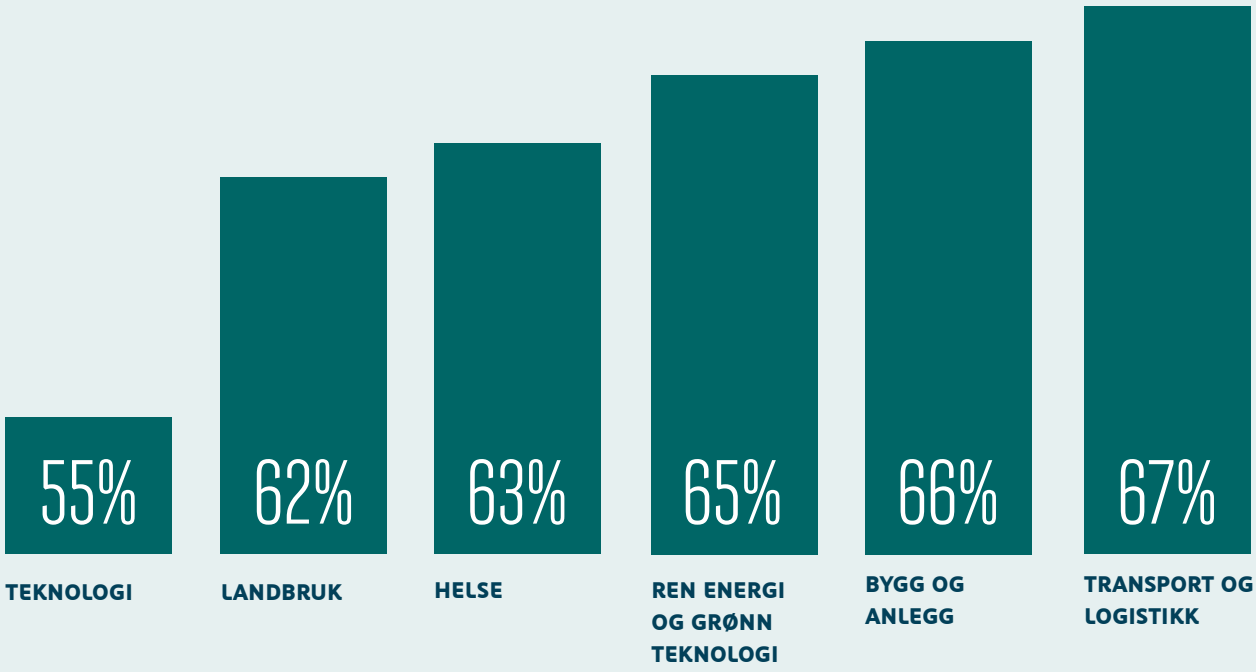
I praksis kan enkelte finansieringsformer, blant annet noen leasingløsninger, ha mange av de samme egenskapene som eierskap fordi virksomheten beholder langsiktig kontroll over utstyret og kan sikre god tilgjengelighet. Det kan bidra til å forklare hvorfor eierskap fortsatt står sterkt, samtidig som bruksbaserte modeller blir mer utbredt.

Betydningen varierer imidlertid mellom bransjene. Innen transport og logistikk oppgir 67 % at eierskap er viktig for konkurranseevnen, og 22 % mener det er helt avgjørende. Tilsvarende andel er 66 % innen bygg og anlegg og 65 % innen ren energi og grønn teknologi.

Samtidig svarer 26 % på tvers av bransjene at betydningen av eierskap avhenger av virksomhetsområde eller type utstyr. Det viser at valget i mindre grad handler om enten eierskap eller tilgang, og i større grad om hvilken løsning som gir riktig kombinasjon av kontroll, fleksibilitet og tilgjengelighet for det aktuelle behovet.

FIGUR 7

ANDEL RESPONDENTER SOM MENER EIERSKAP ER VIKTIG FOR KONKURRANSEEVNEN, FORDELT PÅ BRANSJE.

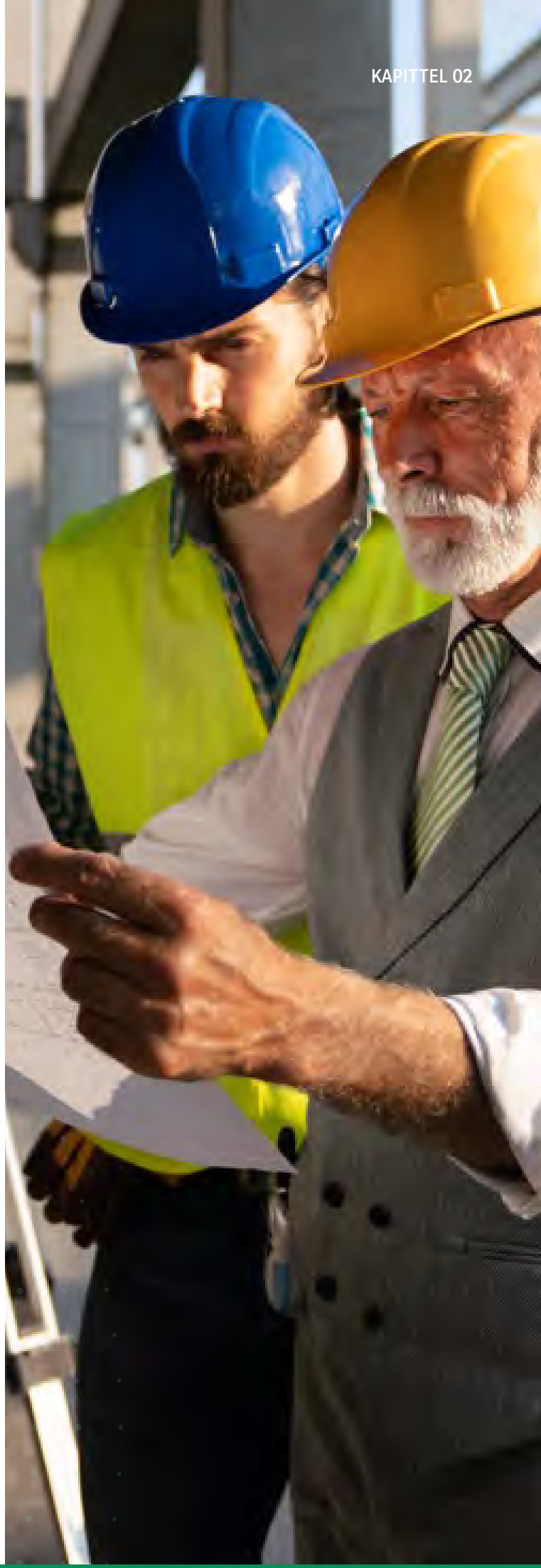


HOVEDFUNN

Funnene i dette kapittelet viser at forventningene til virksomhetenes utstyrsstrategi er i endring. Regelverk, rapporteringskrav og utfordringer knyttet til håndtering etter bruk påvirker i økende grad innkjøpsbeslutningene. Ansvar gjennom hele utstyrets livssyklus går dermed fra å være et tilleggshensyn til å bli en mer integrert del av utstyrsstrategien. Samtidig viser resultatene et tydelig gap mellom økte forventninger og virksomhetenes praktiske evne til å følge dem opp. For mange er effektiv håndtering av utstyr etter anskaffelsen fortsatt en betydelig utfordring.

Dette skyldes delvis hvordan tradisjonelle eierskapsmodeller er bygget opp. Modeller som primært er innrettet mot anskaffelse og avskrivning, gir ikke alltid den sporbarheten, koordineringen og oversikten som et helhetlig ansvar gjennom livssyklusen krever. Etter hvert som kravene øker, ser flere virksomheter derfor etter løsninger som kombinerer kostnadskontroll med fleksibilitet og bedre håndtering gjennom hele utstyrets livssyklus.

Bruksbaserte modeller kan, når de støttes av gode operative prosesser, legge til rette for tilbakelevering, omplassering og bedre oversikt over utstyrets livssyklus. For virksomheter som møter økende krav til bærekraft, rapportering og dokumentasjon, vil måten utstyret finansieres på derfor kunne få større betydning for hvordan dette ansvaret håndteres i praksis.





KAPITTEL 03

BRUKSBASERTE LØSNINGER

Etterspørsel, hindringer og forutsetninger for økt bruk

De foregående kapitlene har vist hvorfor tradisjonelle eierskapsmodeller utfordres. Rask teknologisk utvikling og kapitalbinding, kombinert med økte krav til håndtering av utstyr etter bruk, gjør bruksbaserte løsninger og leasing stadig mer aktuelle.

Likevel er ikke gode argumenter alene nok til å drive utviklingen. Interessen er til stede, og bruksbaserte løsninger er allerede en del av hvordan virksomheter anskaffer og bruker utstyr, men overgangen skjer gradvis.

Dette kapittelet ser nærmere på utviklingen i markedet: hvor etterspørselen allerede finnes, hvorfor bruken ikke øker så raskt som enkelte forventer, og hva som hindrer virksomheter i å ta i bruk bruksbaserte løsninger i større skala.

Bruksbaserte løsninger har fått fotfeste, men utviklingen skjer gradvis

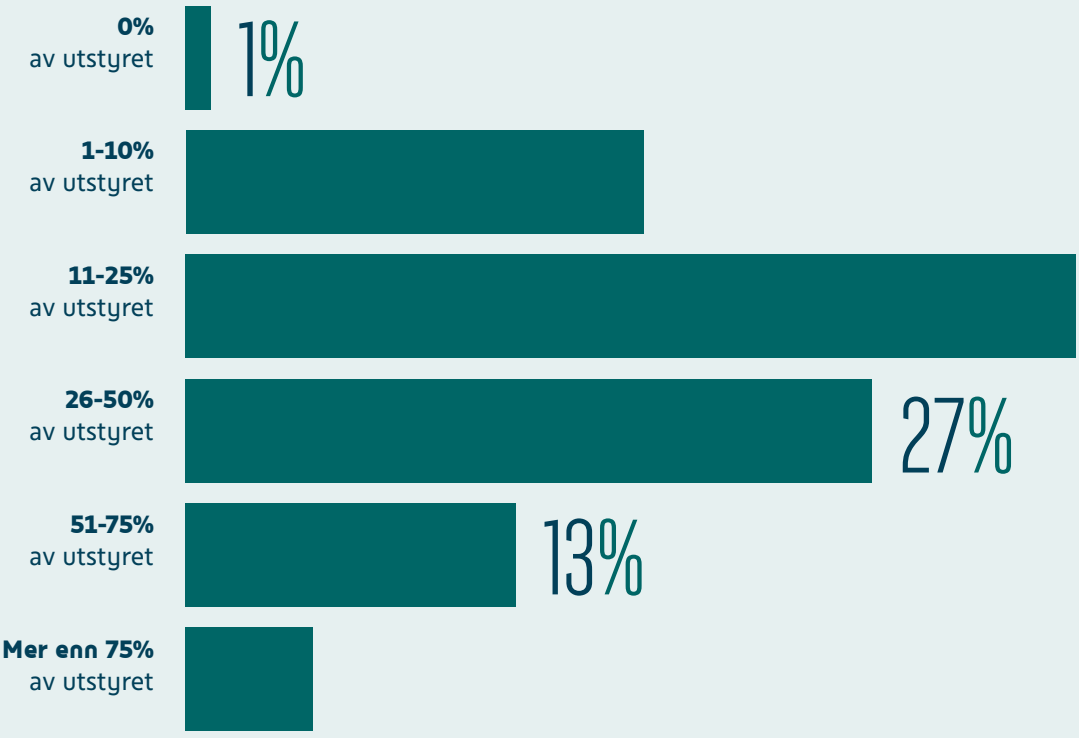
Bruksbaserte løsninger og leasing inngår allerede i innkjøpsprosessene til mange virksomheter. På spørsmål om hvor stor andel av utstyret som i dag finansieres eller disponeres gjennom leasing, leie eller andre bruksbaserte modeller, oppgir 45 % at dette gjelder minst en fjerdedel av utstyrsporteføljen.

En mindre gruppe benytter slike løsninger i langt større grad. 5 % oppgir at mer enn tre fjerdedeler av utstyret disponeres på denne måten.

I den andre enden av skalaen svarer 19 % at 10 % eller mindre av utstyret finansieres eller disponeres gjennom leasing eller bruksbaserte løsninger. Innen bygg og anlegg øker denne andelen til 28 %.

FIGUR 8

ANDEL AV VIRKSOMHETENES UTSTYR SOM I DAG FINANSIERES ELLER DISPONERES GJENNOM LEASING, LEIE ELLER ANDRE BRUKSBASERTE MODELLER.



Resultatene viser at lederne er noe avventende til hvor raskt bruken av bruksbaserte løsninger vil øke på kort og mellomlang sikt, til tross for interessen som kommer frem i undersøkelsen.

På spørsmål om hvordan de forventer at andelen utstyr som finansieres eller disponeres gjennom leasing eller bruksbaserte løsninger vil utvikle seg de neste fem årene, svarer mer enn halvparten (53 %) at nivået vil holde seg stabilt eller øke. 38 % forventer omtrent samme nivå som i dag, mens 14 % ser for seg en økning.

Nesten halvparten (47 %) forventer imidlertid en nedgang. Denne forsiktigheten må ses i sammenheng med de samme makroøkonomiske forholdene som påvirker investeringsbeslutninger generelt. Sentralbankenes rentepolitikk er den eksterne faktoren som har størst betydning for investeringer i utstyr, oppgitt av 42 % av lederne. Høyere kapitalkostnader legger samtidig en demper på investeringer generelt og er ikke nødvendigvis et uttrykk for en endret vurdering av selve den bruksbaserte modellen.

Hva hindrer økt bruk av leasing og bruksbaserte løsninger?

For å forstå hvorfor utviklingen går gradvis, ser undersøkelsen nærmere på hva som hindrer virksomheter i å ta i bruk leasing og bruksbaserte løsninger i større omfang. Resultatene viser at det ikke finnes én enkelt forklaring. Utfordringene er både praktiske, organisatoriske og knyttet til etablerte preferanser.

De vanligste hindringene handler om eierskap og tilgjengelige løsninger. Nesten en tredjedel (31 %) foretrekker eierskap og kontroll, mens like mange oppgir mangel på leverandører eller et begrenset tilbud av egnede løsninger. 29 % peker dessuten på forventninger om høyere kostnader over tid.

Undersøkelsen avdekker også interne og organisatoriske utfordringer. 28 % peker på manglende intern kunnskap og forståelse av bruksbaserte løsninger og leasing. Like mange er usikre på hva som skjer ved kontraktens utløp. Bare 1 % oppgir at det ikke finnes vesentlige hindringer.

FIGUR 9

DE VIKTIGSTE HINDRINGENE FOR ØKT BRUK AV LEASING OG BRUKSBASERTE LØSNINGER



Forskjellene mellom bransjene understreker hvor viktig det er å ha et modent marked med relevante leverandører og løsninger. I landbruket oppgir 41 % mangel på leverandører som den viktigste hindringen, den høyeste andelen blant bransjene i undersøkelsen. Dette kan tyde på at utfordringen først og fremst handler om tilgangen til attraktive og fleksible bruksbaserte løsninger, og ikke bare om finansiering.

Innen fornybar energi står ønsket om eierskap og kontroll sterkest, med 35 %. I helsesektoren er kompleksitet knyttet til regnskap og rapportering den hyppigst oppgitte utfordringen, med 27 %.

Samlet viser funnene at overgangen skjer i ulikt tempo. Det skaper friksjon og bremser utviklingen, selv i markeder og bransjer der både interesse og etterspørsel er til stede.



50% MENER TRADISJONELLE CAPEX-MODELLER KAN UTSETTE VIRKSOMHETEN FOR UNØDVENDIG FINANSIELL RISIKO



FIGUR 10

ANDEL RESPONDENTER SOM ER ENIGE I PÅSTANDER OM FORDELENE VED LEASING OG BRUKSBASERTE LØSNINGER

50% TRADISJONELLE CAPEX-MODELLER KAN UTSETTE VIRKSOMHETEN FOR UNØDVENDIG FINANSIELL RISIKO

50% VIRKSOMHETEN VIL I STØRRE GRAD BENYTTE BRUKSBASERTE FORRETNINGSMODELLER FREMOVER

49% FLEKSIBEL TILGANG TIL UTSTYR KAN GJØRE VIRKSOMHETEN BEDRE I STAND TIL Å HÅNDTERE RASKE MARKEDSENDRINGER OG SVINGNINGER I ETTERSPØRSELEN

48% TILGANG TIL NYERE TEKNOLOGI GJENNOM LEASING KAN GJØRE DET ENKLERE Å MØTE ESG- OG REGULATORISKE KRAV

46% LEASING KAN REDUSERE RISIKOEN FOR AT TEKNOLOGI BLIR UTDATERT

46% BRUKSBASERTE FORRETNINGSMODELLER KAN GJØRE DET ENKLERE Å NÅ VIRKSOMHETENS BÆREKRAFTSMÅL

48 % MENER TILGANG TIL NYERE TEKNOLOGI GJENNOM LEASING KAN GJØRE DET ENKLERE Å MØTE ESG- OG REGULATORISKE KRAV

Ledere ser tydelige fordeler ved bruksbaserte løsninger

Til tross for hindringene ser mange ledere klare fordeler ved bruksbaserte løsninger og leasing.

Halvparten (50 %) mener tradisjonelle CAPEX-modeller kan utsette virksomheten for unødvendig finansiell risiko. Like mange forventer at virksomheten i større grad vil benytte bruksbaserte forretningsmodeller fremover. Nesten halvparten (49 %) mener mer fleksibel tilgang til utstyr vil gjøre virksomheten bedre i stand til å håndtere raske endringer i markedet.

Bærekraft og teknologi trekkes også frem. 48 % mener tilgang til nyere teknologi gjennom leasing vil gjøre det enklere å møte ESG- og regulatoriske krav. Ytterligere 46 % mener bruksbaserte løsninger kan bidra til virksomhetens bærekraftsmål, mens like mange mener leasing kan redusere risikoen for at teknologien blir utdatert.

Svarene tyder på at lederne ikke bare ser bruksbaserte løsninger som et alternativ til tradisjonell finansiering. Løsningene forbindes også med økt fleksibilitet og bedre håndtering av teknologiske endringer. Om disse fordelene faktisk realiseres, vil imidlertid avhenge av blant annet kontraktsvilkår, utstyrets egenskaper, hvordan utstyret brukes og markedsforholdene.

Gode rammebetingelser blir avgjørende for økt bruk

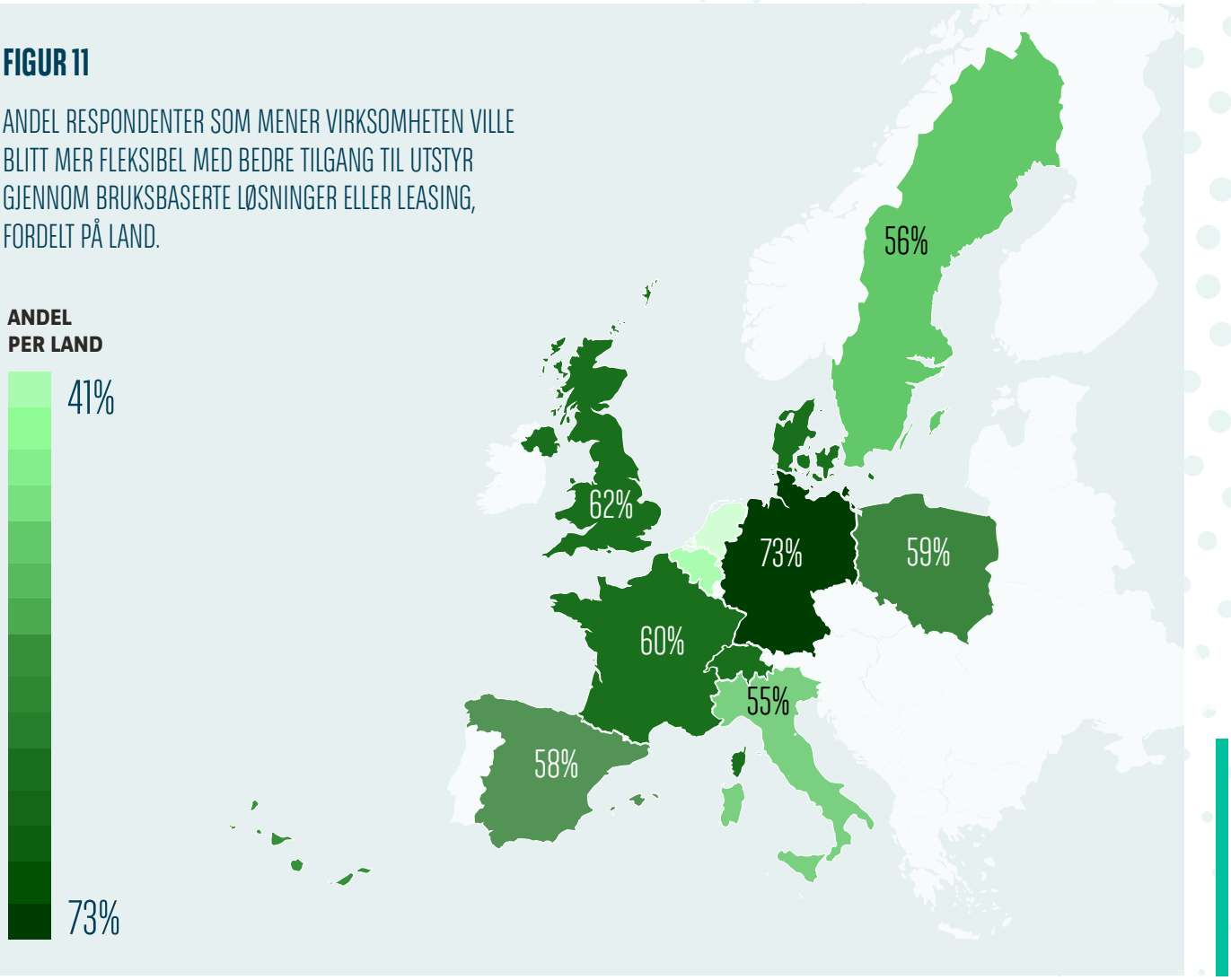
Lederne ser fortsatt fordelene ved bruksbaserte løsninger. Mer enn halvparten (58 %) av lederne på tvers av de undersøkte markedene mener virksomheten ville blitt mer fleksibel dersom den hadde bedre tilgang til utstyr gjennom bruksbaserte løsninger eller leasing. Samtidig stiller nesten en tredjedel (31 %) seg nøytrale til spørsmålet, selv om mange ledere allerede kjenner fordelene ved leasing.

I Tyskland er utslaget særlig tydelig. Nesten tre av fire (73 %) mener bruksbaserte løsninger vil gjøre virksomheten mer fleksibel. Sammenlignet med det europeiske gjennomsnittet på 58 % tyder dette på at slike løsninger allerede har en sterk posisjon i Europas største økonomi, og at lederne i markedet har god kjennskap til fordelene.

Resultatene tyder på at videre vekst innen bruksbaserte løsninger og leasing vil avhenge av at løsningene blir enklere å forstå og ta i bruk. Det innebærer blant annet mindre kompleksitet, større tydelighet rundt kostnader og avtalevilkår og et mer modent marked som gjør løsningene enklere å finne, vurdere og følge opp.

FIGUR 11

ANDEL RESPONDENTER SOM MENER VIRKSOMHETEN VILLE BLITT MER FLEKSIBEL MED BEDRE TILGANG TIL UTSTYR GJENNOM BRUKSBASERTE LØSNINGER ELLER LEASING, FORDELT PÅ LAND.

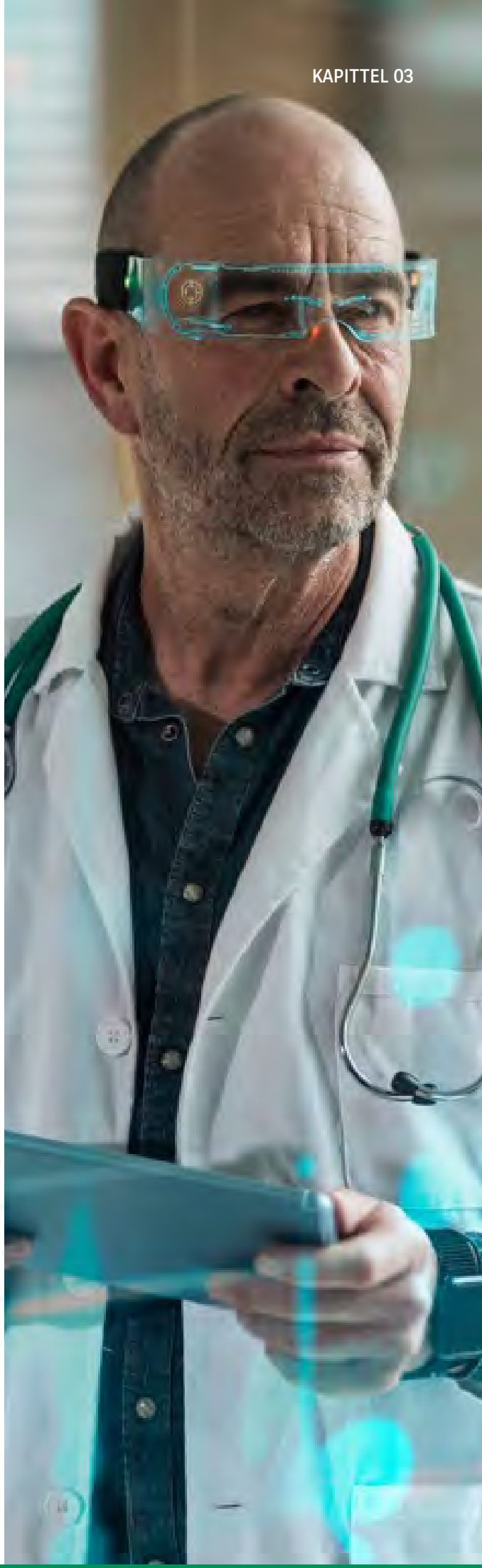


HOVEDFUNN

Funnene i dette kapittelet viser at lederne ser tydelige fordeler ved bruksbaserte løsninger. Fleksibilitet, bedre tilgang til riktig utstyr og redusert risiko for teknologisk foreldelse trekkes frem som viktige fordeler, i tillegg til muligheten for å støtte virksomhetens bærekraftsmål.

Utviklingen går likevel ikke like raskt i alle markeder og bransjer. Praktiske, organisatoriske og etablerte strukturer gjør det krevende for enkelte virksomheter å ta i bruk bruksbaserte løsninger i større omfang.

Det avgjørende spørsmålet er derfor ikke bare om virksomhetene ønsker bruksbaserte løsninger, men hvor enkelt det er å ta dem i bruk. Videre vekst vil kreve tydeligere verdiforslag, bedre intern forståelse, et mer modent leverandørmarked og finansieringsmodeller som i større grad legger til rette for god håndtering av utstyret gjennom hele livssyklusen.





KONKLUSJON

NY OG MER FLEKSIBEL UTSTYRS-STRATEGI

Balansen mellom eierskap og bruk i et marked i rask endring

Funnene i rapporten viser at virksomhetenes syn på utstyr og investeringer er i endring. På tvers av bransjer møter ledere raskere teknologisk utvikling, strammere rammer for kapitalbruk og økte forventninger til hvordan utstyr håndteres gjennom hele livssyklusen. Dette er ikke kortvarige endringer, men uttrykk for en mer grunnleggende utvikling i hvordan virksomheter vurderer langsiktige investeringer i en tid preget av usikkerhet.

Det handler heller ikke lenger bare om hvordan utstyret finansieres. Valg av utstyr og finansieringsform knyttes i større grad til virksomhetens overordnede mål, behovet for fleksibilitet, tilgang til nyere teknologi, regulatoriske krav og evnen til å tilpasse seg endringer i markedet.

I mange år var utstyrsstrategien i stor grad basert på eierskap, kostnadseffektivitet og planlagte avskrivninger. I dag er bildet bredere. Risikoen for at utstyr blir utdatert før investeringen har gitt forventet avkastning, kapital som bindes opp og begrenser andre investeringer,

og økt ansvar for sporing, rapportering og håndtering av utstyr etter bruk gjør at finansieringsformen i større grad blir en del av virksomhetens samlede strategi.

Eierskap vil fortsatt være viktig, særlig for utstyr med lang levetid, stabil bruk og forutsigbart behov. Den riktige balansen mellom eierskap og bruk vil variere med type utstyr, markedets modenhet, bruksmønster og virksomhetens strategiske prioriteringer. Samtidig viser funnene at virksomheter i markeder preget av rask innovasjon, økonomisk usikkerhet og økte krav til dokumentasjon vurderer om det alltid er hensiktsmessig å binde kapital over lang tid. I slike situasjoner blir bruksbaserte løsninger vurdert ikke bare som alternative finansieringsformer, men også som praktiske virkemidler for å bevare fleksibilitet og fordele risiko gjennom utstyrets livssyklus.

Når vilkårene for tilbakelevering er tydelig definert fra starten, kan bruksbaserte løsninger gjøre det enklere for virksomheter å tilpasse seg teknologiske endringer og skiftende markedsforhold. Utviklingen skjer imidlertid ulikt mellom markeder og bransjer og påvirkes blant annet av hvor modent leverandørmarkedet er. Samtidig viser undersøkelsen at nesten halvparten av respondentene allerede finansierer en betydelig del av utstyret gjennom bruksbaserte modeller. Det tyder på at endringen i utstyrsstrategi allerede er i gang i mange virksomheter.

Debatten handler derfor ikke om et enten-eller mellom eierskap og bruk. Det sentrale er å finne en utstyrsstrategi som er tilpasset raskere teknologisk utvikling, begrenset kapital og økte krav til håndtering gjennom hele livssyklusen. Målet er å ta beslutninger om utstyr som styrker virksomhetens omstillingsevne og handlingsrom, fremfor å begrense dem.

Når virksomheter søker løsninger som støtter prinsippene for sirkulær økonomi, blant annet lengre levetid på utstyr, omplassering og bedre utnyttelse av restverdi, kan finansieringsmodeller som gir fleksibilitet og legger til rette for koordinert håndtering gjennom livssyklusen spille en viktig rolle. Hvor sirkulær løsningen faktisk blir, avhenger imidlertid like mye av produktdesign, virksomhetens praktiske gjennomføring og samarbeid i verdikjeden som av selve finansieringsmodellen.

I en tid med raske endringer og økte krav vil virksomheter som kombinerer fleksibilitet, tilgang til riktig utstyr og god håndtering gjennom hele livssyklusen, stå bedre rustet til å opprettholde konkurransekraften over tid. Det innebærer å vurdere eierskap som ett av flere alternativer, fremfor som det naturlige utgangspunktet for alle investeringer. At mer enn halvparten av lederne forventer at bruken av bruksbaserte løsninger vil holde seg stabil eller øke, støtter denne utviklingen. Der virksomhetene er mer tilbakeholdne på kort sikt, gjenspeiler det først og fremst økonomiske forhold som høye renter og usikre kapitalkostnader, og ikke nødvendigvis en svekket interesse for bruksbaserte løsninger.

Samtidig blir behovet for å tenke nytt om utstyrsstrategien stadig tydeligere. Teknologien utvikler seg raskere, utstyr kan bli utdatert tidligere, kapitalbinding kan begrense vekstmulighetene, og kravene til håndtering etter bruk øker. Dette er utviklingstrekk som vil kunne få stadig større betydning i årene fremover.



VIL DU VITE MER OM RAPPORTEN ELLER DISKUTERE HVORDAN BRUKSBASERTE LØSNINGER KAN STØTTE DIN VIRKSOMHET? BESØK LEASINGSOLUTIONS.BNPPARIBAS



BNP PARIBAS
LEASING SOLUTIONS