

Microsoft Financing – Übersicht

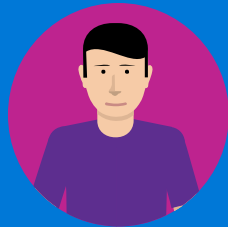
Den Kauf von Microsoft-Produkten
und -Diensten mithilfe flexibler
Zahlungsoptionen erleichtern

Name des Referenten, Titel

Datum



Kommt Ihnen das bekannt vor?



„Wir benötigen eine Lösung, die Produkte, Dienste und die jeweiligen Zahlungsoptionen in einem einzigen Vertrag zusammenfasst.“



„Wir stellen auf eine SaaS-Lösung um, um unsere Kosten zu minimieren, können jedoch nicht die Mittel für den ersten Kauf aufbringen.“



„Wir verfügen nicht über ausreichend Mittel, um alle Komponenten, die wir wirklich benötigen, noch in diesem Jahr zu erwerben, also müssen wir uns mit einer kleineren oder späteren Bereitstellung zufriedengeben.“



„Das können wir jetzt nicht umsetzen – dieses Projekt wird ins nächste Jahr verschoben.“



„Wir sind uns noch nicht sicher, wie wir die Mittel für unsere IT-Lösung aufbringen sollen.“

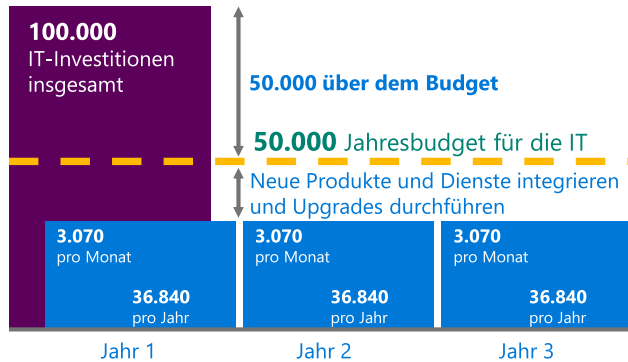


„Unser Budget wurde zugunsten eines anderen Projekts gekürzt.“

Microsoft Financing unterstützt Sie dabei, diese Hindernisse zu überwinden

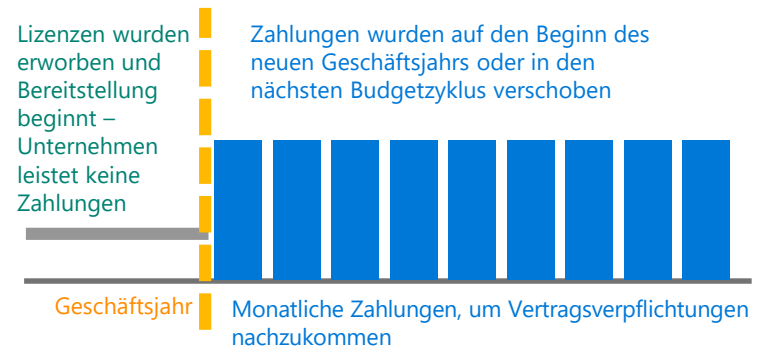
Unterstützung für häufige Kundenherausforderungen

Wir müssen die Kosten über einen gewissen Zeitraum verteilen

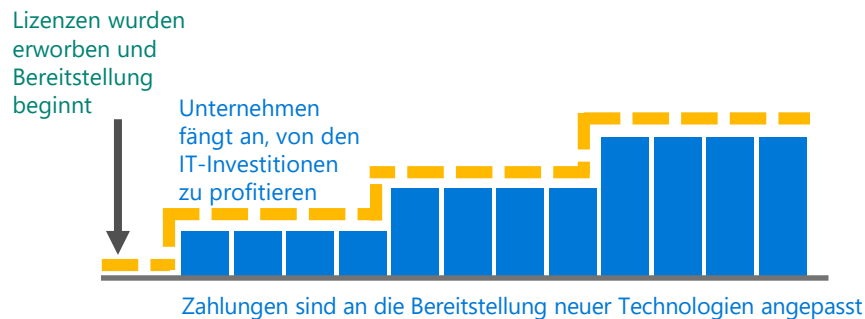


Hinweis: Die Zahlen dienen nur als Beispiel.

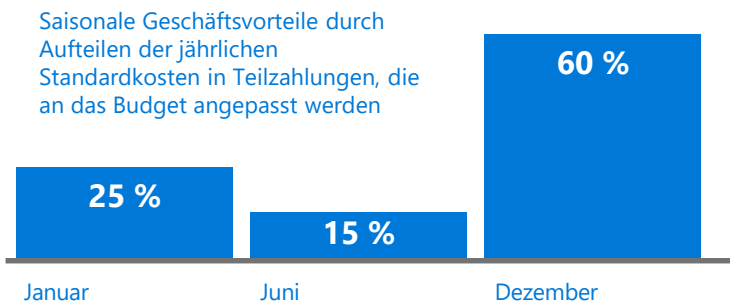
Die Bereitstellung muss jetzt erfolgen, aber die Kosten müssen wir zurückstellen



Wir müssen stufenweise kaufen und bereitstellen



Wir müssen die IT-Ausgaben den Umsätzen anpassen



Zahlungsoptionen im Überblick*

Extended Payment Terms

- Bietet über eine einfache Zusatzvereinbarung zu den Lizenz- und Serviceverträgen mit Microsoft umfassende Zahlungsflexibilität als Alternative zu standardmäßigen Vorabzahlungen oder jährlichen Zahlungen.
- Dazu gehören EA, MPSA und Premier Support Verträge.

Darlehen

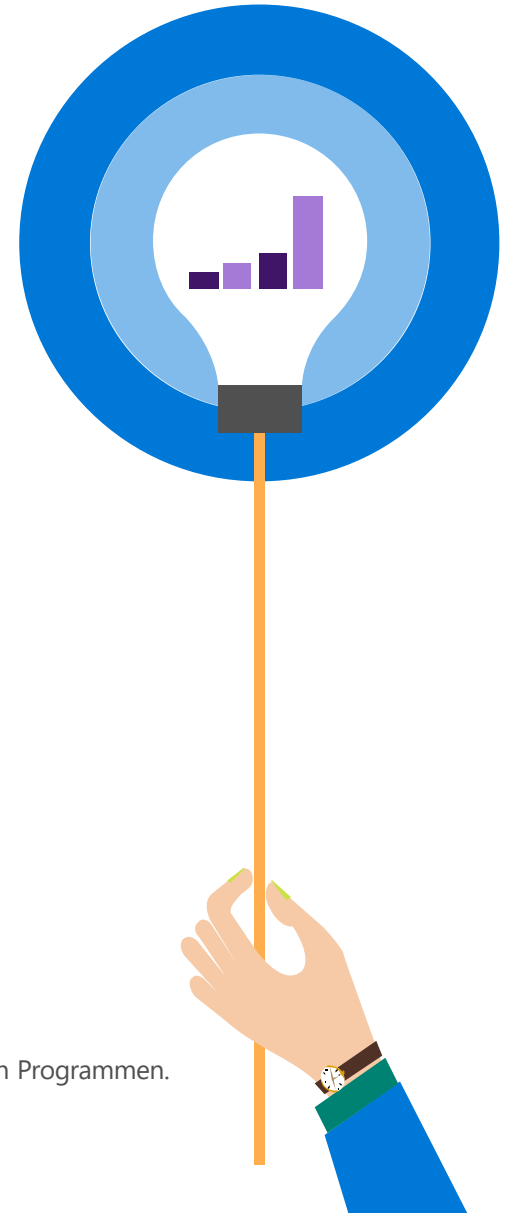
- Eine einzelne Zahlungsvereinbarung, um die IT-Anforderungen Ihrer Kunden zu erfüllen. Dies kann Software, Hardware, Cloud- und Beratungsleistungen von Microsoft umfassen – zusätzlich zu Ihren eigenen Produkten und Diensten.

Leasing

- Alternative zu Darlehen für Software, Clouddienste** und Geräte von Microsoft mit dem entsprechenden Zubehör. Leasing ermöglicht für Geräte in der Regel verschiedene Optionen für das Ende der Leasinglaufzeit sowie niedrigere Zahlungsraten.

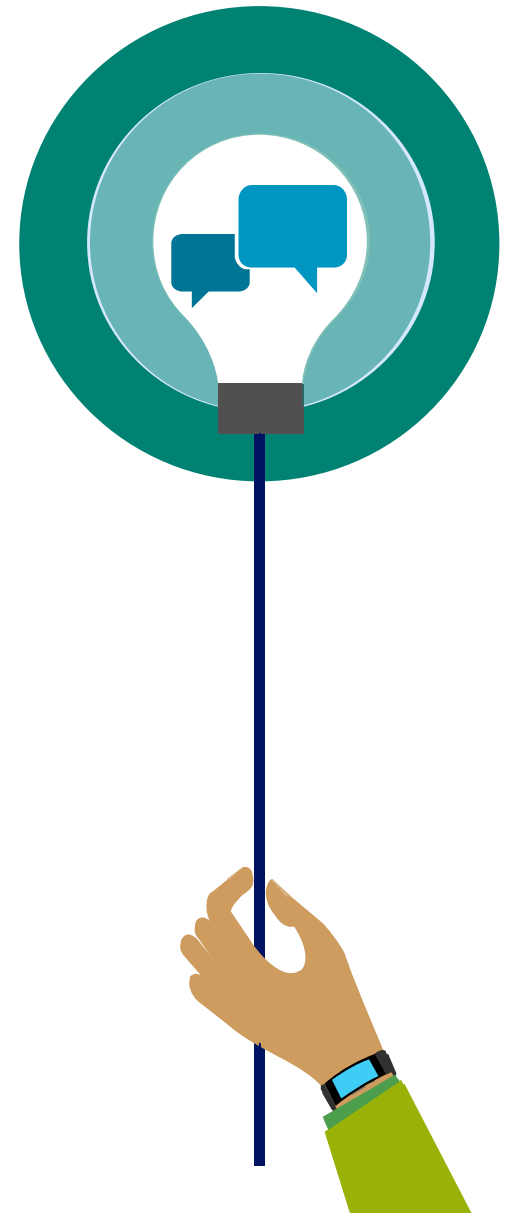
* Hinweis: Lösungen unterscheiden sich von teilnehmendem Land zu teilnehmendem Land und je nach teilnehmenden Programmen.

** Hinweis: Nur solange der lokale Vorrat reicht. Bitte wenden Sie sich an Ihren lokalen Financing Desk Manager.



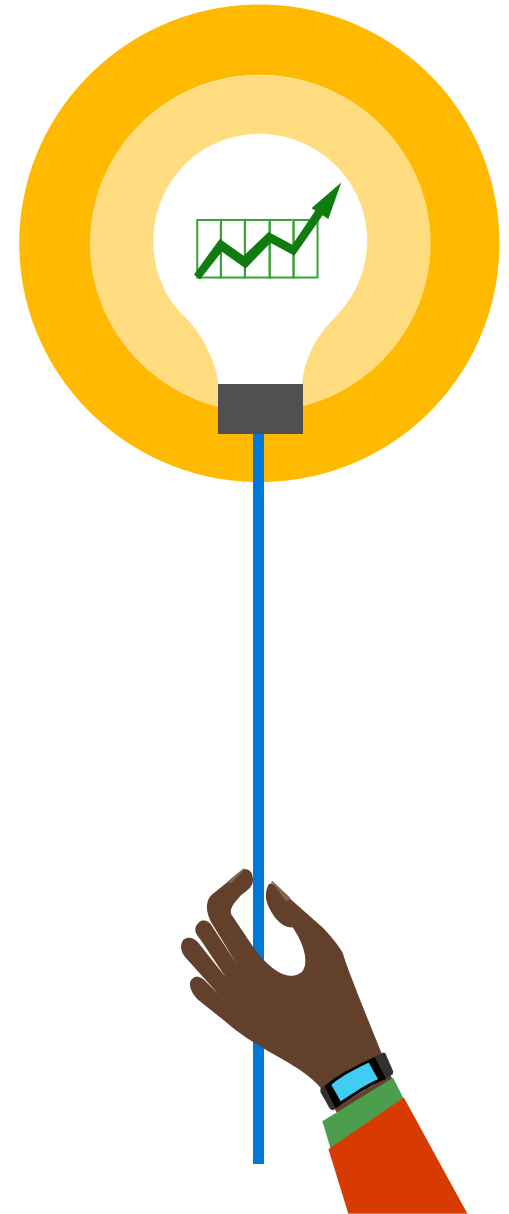
Nutzenversprechen für Partner

- **Maximieren des Cashflows** durch die fristgerechte Zahlung von Kundenforderungen
- **Generieren von zusätzlichen Umsätzen** durch Geschäftsabschlüsse, die andernfalls aus finanziellen Gründen nicht zustande kämen
- **Erhöhen der Margen** durch reduzierte Rabattgewährung und Gebühren
- **Erhöhen der Auftragsvolumen**, indem Lösungen erschwinglicher gemacht werden
- **Beschleunigen der Verkaufsabschlüsse** durch kosteneffektive Zahlungsmethoden und eine einfache Integration
- **Steigern des Geschäfts** durch einen umfassenderen Einsatz der Microsoft Cloud
- **Kein Kreditrisiko** in Verbindung mit Ratenzahlungen



Nutzenversprechen für Kunden

- **Zahlung abgestimmt** auf verfügbare Budgets und verfügbaren Cashflow
- **Kosten abgestimmt** auf Rendite der Bereitstellung oder auf Dienstnutzung
- **Einfacher Übergang in die Cloud** dank einer vollständigen Lösung mit flexiblen Zahlungsoptionen
- **Feste Zahlungen** über die gesamte Lizenz-/Dienstlaufzeit
- **Einfache Implementierung** über eine einfache Zusatzvereinbarung zum Lizenz-/Servicevertrag (nur für Extended Payment Terms)



Was unsere Kunden über uns sagen

„Die Aktualisierung unseres Enterprise Agreements war mit Microsoft Financing ganz einfach. So stand uns die benötigte IT-Lösung sofort zur Verfügung, und wir konnten die Zahlung dank flexibler Zahlungsoptionen auf einen späteren Zeitpunkt verschieben.“

Corporate Purchasing Manager, führendes internationales Beratungsunternehmen

„Dank Microsoft Financing mussten wir unser Projekt nicht ins neue Jahr verschieben. Mit der kundenspezifischen Lösung konnten wir sofort handeln und direkt von allen Vorteilen für unser Unternehmen profitieren – ohne damit unsere mittelfristige Budgetplanung zu belasten.“

IT Director, führende deutsche Investmentbank

„Die Erreichbarkeit von Microsoft Financing während des gesamten Angebotsprozesses war von enormen Wert für uns. Sie haben deutlich schneller reagiert als alle anderen.“

Senior Director of Corporate Finance, US-Hersteller von Heim- und Automobilprodukten

„Es hat gerade einmal vier Arbeitsstunden gedauert, bis uns eine grundsätzliche Entscheidung präsentiert wurde. Der Prozess war extrem einfach und schnell.“

Finance Director, englischer Profifußballverein



Nächste Schritte

Den Prozess verstehen



Zahlungsoptionen mit Vertrauen einführen

Stellen Sie dem IT-Manager proaktiv Zahlungsoptionen zu folgenden Zwecken zur Verfügung:

- Proaktives Lösen von finanziellen Herausforderungen
- Minimieren von Hindernissen in letzter Minute, die Geschäftsabschlüsse gefährden können

Kontaktieren Sie uns

Setzen Sie sich mit uns in Verbindung, und finden Sie heraus, wie Sie mit individuellen Zahlungsoptionen Ihren Kunden dabei helfen können, die IT-Lösung zu erwerben, die sie benötigen.

✉ [Australien](#) • [Belgien](#) • [Brasilien](#) • [Dänemark](#) • [Deutschland](#) • [Finnland](#) • [Frankreich](#) • [Großbritannien](#) • [Irland](#) • [Italien](#) • [Japan](#) • [Kanada](#) • [Mexiko](#) • [Neuseeland](#) • [Niederlande](#) • [Norwegen](#) • [Österreich](#) • [Portugal](#) • [Schweden](#) • [Schweiz](#) • [Spanien](#) • [USA](#)

 Für Partner: www.microsoftfinancing.com
Für Kunden: www.microsoft.com/financing



Vielen Dank!



© 2018 Microsoft Corporation. ® Alle Rechte vorbehalten. Diese Unterlage dient nur informatischen Zwecken und stellt kein Kreditangebot seitens Microsoft oder ihrer verbundenen Unternehmen dar. Microsoft arbeitet mit unabhängigen Finanzinstitutionen zusammen, um Zahlungsmodalitäten für berechtigte Kunden aus Geschäfts- und Regierungskreisen nach dem Microsoft-Finanzierungsprogramm zu ermöglichen. Um berechtigt zu sein, muss der Kunde durch die entsprechende Finanzinstitution als kreditwürdig angesehen werden. Der Vertrag mit Microsoft oder der Finanzinstitution legt die Geschäftsbedingungen fest, unter denen die Zahlungsmodalität angeboten wird.