

Ihr starker Finanzierungspartner.



3 IBM Global Financing stellt sich vor



Was bietet eine Finanzierung?

4 – 5

6 – 7 Angebote für Ihre Kunden



Software- und Service-Finanzierung

8

9 IBM Partner-Finanzierung



IBM Certified Used Equipment

10



11 Der Weg zum Vertrag

Unser Support

12



Spaß am Geschäft – der Wachstumsmotor!

Wachstum bedeutet Spaß am Geschäft – und Spaß am Geschäft kann die Ergebnisse mehr als alles andere positiv beeinflussen.

Wir wollen Ihnen helfen schneller zu wachsen. Mit IBM Finanzierung stehen Ihnen Angebotsmöglichkeiten offen, mit denen Sie heute erfolgreich operieren können. Und: Sie legen jetzt die Basis für Ihr Wachstum in der Zukunft. Deswegen eröffnen wir Ihnen die Möglichkeit IBM Leasing- und IBM Darlehensverträge eigenständig zu kalkulieren und zu vermitteln und sich so ein deutliches Plus an Kundenbindung und Wachstumspotenzial zu sichern.

Wettbewerbsvorteile verschaffen Sie sich nicht nur durch bestens kalkulierte Finanzierungslösungen, sondern auch durch günstige Konditionen für Ihre Kunden. Denn oft scheitern Investitionen an unzureichenden oder einengenden Finanzierungsmöglichkeiten. Damit solche Investitionshürden nicht zu Stolpersteinen für Sie werden, gibt es die IBM Finanzierung.

IBM Finanzierung – die solide Basis für mehr Wachstum

Kleine Raten verkaufen sich besser als hohe Kaufpreise. Mit den Finanzierungs- und Leasingangeboten der IBM holen Sie sich ein Stück Verkaufsförderung ins Haus, das Ihnen die Argumentation gegenüber Ihren Kunden wesentlich erleichtert.

Beste Konfigurationen erfordern eine Spitzenkalkulation. Als Technologieführer liefern wir nicht nur erstklassige Produkte, sondern stellen Ihnen auch Finanzierungsbedingungen zur Verfügung, die exakt auf den Produktzyklus abgestimmt sind. Und niemand kennt diesen besser als die IBM. Sie als Partner und wir als Hersteller leben von einem absehbaren Austausch des Equipments, viele Leasinggesellschaften dagegen von möglichst langen Laufzeiten. Mit unseren Finanzierungsverträgen bringen Sie daher Ihre Zielvorstellungen mit den Bedürfnissen des Kunden und unserem Technologieangebot auf einen gemeinsamen Nenner.

Mit Ihren Software- und Serviceleistungen liefern Sie einen echten Mehrwert zu dem Leistungsumfang, den die IBM oder andere Anbieter beisteuern. Selbstverständlich finanzieren wir diesen Mehrwert sowohl über ein IBM Darlehen als auch über eine Leasingfinanzierung. Damit können Sie Ihre Leistungen und diejenigen der IBM unter IBM Finanzierung zu einem Komplettangebot bündeln. Das heißt: eine Rate, ein Vertrag, eine Unterschrift.

Eine enge Kundenbindung ist in wettbewerbsintensiven Märkten ein Schlüsselfaktor für Wachstum und Erfolg. Mit unserem Leasingvertrag erreichen Sie dieses Ziel, ohne den Kunden in ein starres Vertragsgefüge zu pressen, denn Flexibilität und Offenheit sind Prinzipien der IBM Finanzierung für Ihre Kunden – und ein entscheidender Faktor für Wachstum und Erfolg.

IBM Certified Used Equipment

Der Markt für gebrauchte Hardware ist in Europa mit einem Volumen von über 2 Mrd. Euro fest etabliert und stetig wachsend. IBM Global Financing bietet Ihnen und Ihren Kunden mit IBM Certified Used Equipment bewährte Technologie zu günstigen Preisen an sowie Qualität, auf die Verlass ist, ohne Abstriche in Sachen Service und Zuverlässigkeit. IBM Certified Used Equipment ist von IBM aufbereitete und qualitätszertifizierte gebrauchte Hardware, die wir Ihnen und Ihren Kunden auch gerne mit attraktiven Leasing- oder Darlehensbedingungen anbieten.

Leasingkunden wachsen nachweislich schneller als Kaufkunden – wachsen Sie mit!



Vorteile für IBM Partner

Finanzierung

Durch die begrenzte Leasinglaufzeit bereiten Sie heute schon Ihr Folgegeschäft vor; Sie erhöhen damit die Kundenbindung und stellen Ihr Unternehmen auf ein sicheres Fundament.

Niedrige Raten lassen sich nicht nur besser verkaufen als relativ hohe Kaufpreise, sondern geben erfahrungsgemäß auch Spielraum für umfangreichere Lösungen. Das wirkt sich in einem Umsatzplus aus.

Der rasante Technologiefortschritt im IT-Bereich bei gleichzeitig stetig fallenden Preisen für Hardware-Komponenten gibt Ihnen die Chance, dem Kunden bei erhöhtem Nutzenzuwachs gleiche oder sogar niedrigere Raten als die derzeitige Belastung darzustellen. Diese Tatsache – gepaart mit der Zusammenarbeit mit dem Technologieführer IBM – stärkt das Kundenvertrauen.

IBM Finanzierung erlaubt die Bündelung Ihrer Leistungen mit denen der IBM oder von Dritten zu einem Komplettangebot. Dabei kauft IBM Ihre Leistungen zum Zwecke der Finanzierung an – ohne einen so genannten „Uplift“.

Das bedeutet: Sie bestimmen den Preis und erhalten Ihr Geld von der IBM – und das in kürzester Zeit. Zahlungsausfälle und damit verbundene Risiken lassen sich so minimieren.

IBM Certified Used Equipment

Die beste Lösung in vielen Wettbewerbssituationen, bei Budgetlimitationen oder kurzfristigem Bedarf an mehr Kapazität. Geprüftes und qualitätszertifiziertes gebrauchtes Equipment – schnell verfügbar, günstig und technologisch hochwertig. Der Einstieg in diesen Markt bietet Ihnen ein ausgeprägtes und stetig wachsendes Geschäftspotenzial.

Vorteile für Ihre Kunden

Ihr Kunde will das neueste Equipment bei möglichst geringer Belastung nutzen, sein Kreditlimit schonen, sichere Partner an seiner Seite wissen und dazu noch Steuern sparen? Er verlangt ein Leasingangebot, das neben der Hardware auch Software und Services enthält, will aber alternativ auch ein Darlehensangebot?

Dann ist IBM Finanzierung genau das Richtige für ihn.

Mit unseren IBM Leasingverträgen haben Ihre Kunden alle Argumente einer erstklassigen Leasingfinanzierung:

- Attraktive Raten, die sich am aktuellen Zinsniveau und realistischen Restwert einschätzungen orientieren, garantieren dem Kunden eine niedrige monatliche Belastung.
- Der rasante Technologiewechsel und geringe Abschreibungszeiträume passen in aller Regel nicht zusammen. Die Folge: Hohe Restbuchwerte hindern den Kunden an einer neuen Investition. Mit IBM Leasing wird dieser Effekt vermieden, der Kunde kann neuestes Equipment nutzen und vom verbesserten Preis-Leistungs-Verhältnis profitieren.
- Vermögenssteuer und Gewerbesteuer werden reduziert.
- Leasingraten sind bilanzneutral.
- Freibleibende Mittel können in das Kerngeschäft Ihres Kunden investiert werden.
- Nur eine Rate und ein Vertrag für die gesamte IT-Lösung Ihres Kunden.
- Projektkosten und -nutzen werden harmonisiert.

- In den Raten unserer Leasingverträge ist eine Haftungsfreistellung bereits enthalten, die auch die Risiken einer Schwachstromversicherung abdeckt. Der Kunde spart echtes Geld, da keine zusätzliche Versicherung abgeschlossen werden muss.

Trotz aller Vorteile des IBM Leasings verlangt Ihr Kunde ein Darlehensangebot? Bitte schön: Die IBM Kreditbank ist der ideale Partner. Während viele Banken das Fehlen einer dringlichen Sicherheit bei der Finanzierung von Software und Services mit hohen Zinsen oder anderen Auflagen „bestrafen“, weiß die IBM Kreditbank den Wert dieser Leistungen richtig einzuschätzen und bietet deshalb äußerst günstige Konditionen. Außerdem werden von der IBM Kreditbank keine Bearbeitungsgebühren erhoben, die andernorts üblich sind. Ihrem Kunden steht demnach das gesamte Spektrum eines Kreditangebots offen. Dabei wird die Kreditlinie bei der eigenen Hausbank geschont – und das schafft Freiraum für weitere Investitionen.

Ob IBM Nutzungsüberlassung oder IBM Darlehen: Der Kunde profitiert immer!



Hotline 0 18 03/24 62 56* Finanzierung



ibm.com/financing/de



Der GP NÜV

Unser Vertrag GP NÜV (Geschäftspartner-Nutzungs-Überlassungsvertrag) ist mehr als nur ein Vertrag für das Leasing von Hardware. Durch ihn wird es kinderleicht, alle Komponenten, die Sie Ihrem Kunden anbieten, in nur einem Leasingvertrag zu bündeln. IBM Produkte und Services, Bestandteile von Ihnen sowie von Dritten werden in nur einer Rate angeboten, so dass diese für den Kunden eine Betriebsausgabe mit allen steuerlichen Vorteilen darstellt. Preise müssen nicht gesondert ausgewiesen werden, da eine Aktivierung durch den Kunden nicht notwendig ist. Dies gibt Ihnen bei der Paketierung Ihres Angebotes ungeahnte Freiräume.

GP NÜV ist der ideale Vertrag für alle Kunden, die auf eine geringe Ratenbelastung Wert legen und ein konsequentes Restwertleasing mit allen Optionen zum Vertragsende verlangen. Während der Grundlaufzeit von wahlweise 24, 36, 48 oder 60 Monaten sind die Raten fix und daher eine fest kalkulierbare Größe für den Kunden. Das Restwertisiko liegt zu 100 % bei der IBM, denn der Kunde finanziert nur den prognostizierten Werteverzehr der Hardware. Die Optionen zum Leasingende – Kauf oder Verlängerung – basieren ausschließlich auf den tatsächlichen Marktwerten der finanzierten Hardware. Die im IBM GP NÜV enthaltenen IT-Services- und Software-Bestandteile werden über die vereinbarte Laufzeit jedoch ausfinanziert; Restwerte können hierfür nicht angesetzt werden.

Selbstverständlich ist auch eine Rückgabe des Equipments möglich, ohne Abschlusszahlung oder Restverpflichtung des Kunden. Unser gängiger GP NÜV Typ B eignet sich vor allem für Kunden, die sich ihre Dispositionsentscheidung zum Leasingende offen halten wollen.

Das NÜV-Prinzip:

Die Grundlage unseres GP NÜV-Vertrages ist das GP NÜV-Kalkulationsblatt. Mit diesem Kalkulationsblatt ermitteln Sie schnell und einfach die Gesamtrate für Ihr Komplettangebot.

Durch Multiplikation der Preise mit den in Prozent angegebenen Faktoren ermitteln Sie die Einzelraten. Die Summe dieser Einzelraten ergibt die Gesamtrate, die Sie Ihren Kunden anbieten können.

Wenn ein Vertrag zustande kommt, stellen Sie Ihre Rechnung über die Gesamtsumme Ihrer Kalkulation an IBM und bekommen Ihr Geld von uns. Mit Sicherheit.

Die Kaufrechtsübertragung

Das Prinzip der Kaufrechtsübertragung entspricht dem des GP NÜV. Der Unterschied liegt in der Ausgangssituation: Während beim GP NÜV direkt mit Ihrem Kunden ein Leasingvertrag abgeschlossen wird, ergänzen wir bei der Kaufrechtsübertragung den zwischen Ihnen und Ihrem Kunden bereits abgeschlossenen Kaufvertrag um einen IBM Leasingvertrag (GP NÜV).

Darlehen

Der Darlehensvertrag der IBM Kreditbank eignet sich für alle Kunden, die Eigentümer von Vermögenswerten werden möchten oder müssen, beispielsweise um staatliche Investitionszulagen in Anspruch zu nehmen. Das IBM Darlehen deckt alles ab, unabhängig davon, ob es sich um Produkte und Leistungen von IBM oder von Ihnen handelt. Die Vorteile des IBM Darlehens:

- attraktive Zinsen
- keine Bearbeitungsgebühren
- flexible Laufzeiten (von 12, 24, 36, 48 oder 60 Monaten)
- Schonung der Kreditlinie bei der Hausbank.

Der größte Vorteil liegt jedoch in der Tatsache, dass die IBM Kreditbank den Wert Ihrer Software und Serviceleistungen einschätzen kann und daher diese Bestandteile nicht mit deutlich schlechteren Konditionen belegt. Dies bedeutet attraktive Raten über die gesamte Laufzeit, was Ihren Kunden genauso freuen wird wie die rasche Abwicklung.

Finanzierung leicht gemacht!

Wir finanzieren Ihre gesamte IT-Lösung, egal, für welche Finanzierungsform sich Ihr Kunde entscheidet:

Alles von IBM –
Hardware, Software und Services
(inkl. Wartung)

Alles von Ihnen –
Hardware, Software und Services

Alles von Dritten –
ergänzende Hardware,
Software und Services

SuccessLease

SuccessLease ist die ideale Lösung für Ihre kleinvolumigen Geschäfte von 750 EUR/1 500 DM bis 50 000 EUR/100 000 DM mit der Möglichkeit, verschiedene Laufzeiten zu wählen. SuccessLease wurde in Zusammenarbeit mit unserem Partner, der Heller Global Vendor Finance, entwickelt.

Der Zugang zu SuccessLease erfolgt schnell und einfach über eine benutzerfreundliche Internetseite. Schnell, einfach und bequem können Sie dort den aktuellen Status Ihrer Kundenanfrage abrufen. Entscheidungen werden kurzfristig getroffen, eine attraktive Kalkulation unterstützt auch Ihre Geschäfte. Die Abwicklung erfolgt sicher und zuverlässig.

Weitere Informationen zur Vertragsgestaltung sowie Anträge und Unterlagen erhalten Sie auf der Internetseite www.successlease.com. Oder sprechen Sie unsere Berater an: Angaben dazu finden Sie auf Seite 11 dieser Broschüre.

IT-Lösungen sind heute eine komplexe Kombination aus Hardware, Software und Serviceleistungen. In der neuen Welt des e-business wird dabei der Anteil an Services und Software jedoch immer größer.

Um in diesen Bereichen wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Investitionen getätigt und die beste Finanzierungsform gewählt werden.

IBM Global Financing ermöglicht Ihnen und Ihren Kunden die Finanzierung aller wichtigen Software- und Service-Bereiche – entweder einzeln oder im Gesamtpaket.

Hier einige Beispiele für Software und Services, die über Leasing und Darlehen finanzierbar sind:

Software:

- Betriebssystemsoftware, z. B. AIX, Windows NT
- Netzwerk-Management-Software
- Geschäftsanwendungen, z. B. Lotus Notes, Lotus Domino
- Lösungen unabhängiger Software-Häuser
- Ihre Software-Lösungen.

Woher die Software auch stammt – wir bieten die passende Finanzierung für Ihre Kunden.

Services:

- Anwendungsentwicklung
- ERP-Implementierungen
- Business Intelligence
- Application Enablement
- Ihre IT-Services und Services anderer Anbieter.

Die Vorteile einer Darlehens- oder Leasingfinanzierung von Software oder Services sind klar:

- kleine Raten statt hoher Einmalzahlungen
- freie Mittel für Investitionen in das Kerngeschäft
- vorhandene Kreditrahmen werden nicht beansprucht
- bestimmte Services lassen eine bilanzneutrale Leasingfinanzierung zu.

Alles aus einer Hand:
Software, Services und Hardware
mit IBM Global Financing!

**Ob IBM GP NÜV oder
IBM Darlehen: Ihr
Komplettangebot wird
komplett finanziert!**

Wachsen und gedeihen mit IBM Global Financing

Das e-business weitet sich mit atemberaubender Geschwindigkeit aus – und bietet damit ungeahnte Wachstumschancen für Ihr Unternehmen. Doch herkömmliche Finanzdienstleister setzen Ihren Zielen als Anbieter von Telekommunikations- bzw. IT-Lösungen oder als Internet-Unternehmen der neuen Generation oft Grenzen.

Ein innovativer Finanzierungspartner hingegen fördert und unterstützt Ihre Wachstumspläne: Mit IBM Global Financing entscheiden Sie sich für einen erfahrenen Partner, der sich in Ihrem Geschäft und der Dynamik der High-Tech-Industrie auskennt.

Als eigenständiger weltweiter Unternehmensbereich der IBM Corporation besitzt IBM Global Financing profunde Kenntnisse in den Wachstumsbereichen Informationstechnologie (IT) und Telekommunikation. Wir wissen mehr über die vielfältigen Chancen und Herausforderungen des e-business als jedes andere Finanzierungsunternehmen.

Durch unsere Spezialisierung auf innovative kommerzielle Finanzierungslösungen im IT- und Telekommunikationsbereich wollen wir Ihrem Unternehmen größtmögliche Freiheit geben, damit es mit neuen Angeboten wachsen und gedeihen kann.

Wachstum nach Wunsch

IBM Global Financing bietet Ihnen ein breites Spektrum an attraktiven Finanzierungslösungen für dynamisches Geschäftswachstum. Die IBM Kreditbank, eine „IBM Global Financing Company“ ermöglicht Ihnen:

- Flexible Betriebsmittellösungen – Sie haben die Auswahl: Lagerfinanzierung, Kreditlinien auf bestehende Forderungen oder mittelfristige Kredite für schnelleres Wachstum. Fragen Sie nach unserem Gold- und Platin-Plan.
- Finanzierung von Unternehmensbeteiligungen – in Zusammenarbeit mit führenden Beteiligungsgesellschaften und Venture-Capital-Firmen.
- Unternehmensfinanzierung – für Management Buy-Outs (MBOs), Management Buy-Ins (MBIs), Fusionen und Übernahmen.
- Telekommunikationsfinanzierung – Leasing, Lagerfinanzierungslösungen, mittelfristige Kredite und Factoring-Lösungen für Hersteller von Telekommunikationsgeräten, Netzwerk-Provider und Internet-Service-Provider (ISP).
- Multi-Supplier Financing – Finanzierungslösungen für Ihr Wachstum und das Ihrer Vertriebspartner.

**IBM Gebrauchtssysteme –
die hochwertige Lösung mit
Qualitätszertifikat**

Die richtige Technologie zu finden wird heute immer komplizierter. Unzählige Faktoren sind bei der Entscheidung über die optimale Kombination von Hardware, Software und Serviceleistungen zu berücksichtigen. Immer mehr Unternehmen erwägen heute gezielt den Einsatz generalüberholter Hardware-Produkte. Für zahlreiche Anwendungen, beispielsweise zur Überbrückung von Kapazitätsengpässen, sind Gebrauchtssysteme oft die beste Antwort.

Secondhand-Hardware wird heute von unterschiedlichsten Stellen angeboten. Ist diese jedoch zuverlässig hinsichtlich Qualität und Service? IBM Certified Used Equipment bietet Ihnen rundherum Sicherheit und Zuverlässigkeit:

- Strenge Prüfungen der IBM Gebrauchtssysteme, dann Aktualisierung und Zulassung zur Betriebsbereitschaft.
- Schnelle Verfügbarkeit von Zusatz- sowie Ersatzkapazität.
- Technischer Anspruch in perfektem Einklang mit der Schonung Ihres Budgets oder des Budgets Ihres Kunden.

Ob Enterprise- oder Midrange-Server, Speicherprodukte jeglicher Art, Netzwerk-Drucker bzw. -Hardware oder PCs – wir bieten Ihnen und Ihren Kunden gebrauchte IBM Hardware mit bewährter Technologie zu günstigsten Preisen.

IBM Certified Used Equipment – schnell erhältliche Produkte direkt vom Hersteller zu günstigen Preisen mit Qualität, auf die Verlass ist – ohne Abstriche in Sachen Service und Zuverlässigkeit.

GP NÜV

Zunächst füllen Sie das GP NÜV-Kalkulationsblatt aus. Das Dokument sowie ein Beispiel eines ausgefüllten GP NÜV finden Sie auf unserer Partner-Website.

Haben Sie das Kalkulationsblatt komplett ausgefüllt und unterschrieben, schicken Sie es an das Finanzierungs-Center, Telefax 0 70 32/15-3170. Dort wird es auf Vollständigkeit geprüft und der Finanzierungsvertrag erstellt. Der fertige Vertrag wird dann von Ihnen und Ihrem Kunden unterschrieben und danach noch im Finanzierungs-Center gegengezeichnet.

Und wenn Sie dann den Vertrag mit Ihrer Rechnung und einer vom Kunden unterschriebenen Abnahmeerklärung eingereicht haben, bekommen Sie umgehend Ihr Geld.

Kaufrechtsübertragung

Sie bieten Ihrem Kunden IBM Leasing an und schließen mit ihm einen Kaufvertrag. Der weitere Ablauf ist analog zum GP NÜV.

Darlehensvertrag

Den IBM Darlehensantrag finden Sie auf unserer Partner-Website: **ibm.com/financing/de**. Die weitere Vorgehensweise entspricht der beim GP NÜV.

**Partnerfinanzierung über die
IBM Kreditbank**

Unsere kompetenten Ansprechpartner bei der IBM Kreditbank beraten Sie gerne. Schreiben Sie eine E-Mail an: **global_financing@de.ibm.com**

IBM Certified Used Equipment

Kontaktieren Sie uns!
Telefon: 0 18 03/24 62 56* oder
E-Mail: **global_financing@de.ibm.com**

SuccessLease

Unser SuccessLease-Team berät Sie gerne.
Hotline: 08 00/10100 91
Internet: **www.successlease.com**
E-Mail: **successlease.de@hellerfin.com**

**Für GP NÜV, Darlehensverträge
und Kaufrechtsübertragungen
finden Sie Unterstützung im
Business Partner-Center unter
Telefon: 0 18 03/24 62 56*
E-Mail:
global_financing@de.ibm.com**

**Sämtliche Dokumente, Verträge,
Ansprechpartner und viele weitere
Informationen rund um das
Thema Finanzierung finden Sie
auf unserer Partner-Website:
ibm.com/financing/de
unter „Infothek für Business
Partner“. Benutzen Sie einfach
Ihr Global Partner Info-Passwort.**



BP Finanzierungs-Center

Jederzeit für Sie da

Spaß am Geschäft bedeutet für uns auch – oder gerade – Spaß in der Zusammenarbeit. Daher bieten wir Ihnen eine professionelle Unterstützung in allen Fragen des IBM Finanzierungsgeschäfts. In Herrenberg steht Ihnen das Business Partner-Finanzierungs-Center zur Verfügung; Hier finden Sie ein offenes Ohr und tatkräftige Hilfe für alle allgemeinen und transaktionsorientierten Fragen rund um das Thema Finanzierung bzw. Leasing. Ob Hilfe bei der Vertragserstellung, bei Standard- oder Promokonditionen – im Finanzierungs-Center wird Ihnen weitergeholfen.

Fordern Sie uns! Ihr heißer Draht zum Finanzierungs-Center:

Telefon: 018 03/24 62 56*

Telefax: 0 70 32/15-3170

IBM Deutschland GmbH

BP Finanzierungs-Center

Am Fichtenberg 1

71083 Herrenberg

Sämtliche Dokumente, Verträge, Ansprechpartner und viele weitere Informationen rund um das Thema Finanzierung finden Sie auf unserer Partner-Website:

ibm.com/financing/de

unter „Infothek für Business Partner“.

Benutzen Sie einfach Ihr Global Partner Info-Passwort.

Bei Fragen senden Sie uns eine E-Mail:
global_financing@de.ibm.com

© Copyright IBM Corporation 2001

IBM Deutschland GmbH

70548 Stuttgart

ibm.com/de

Die IBM Homepage finden Sie im Internet unter:

ibm.com

IBM und das IBM Logo sind eingetragene Marken der International Business Machines Corporation.

Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt.

*Bei Benutzung der Rufnummer mit der Vorwahl 018 03 entsteht eine Gebühr von derzeit (08/2001) EUR 0,12 bzw. DEM 0,24 pro Minute.