

Erhöhen Sie Ihren eigenen Umsatz und helfen Sie Ihren Kunden ihre Cisco Lösung zu bekommen.

Mit dem **easylease** 0% Finanzierungsprogramm für Cisco Technologien ist es einfach – und jetzt zusätzlich mit 1% Rückvergütung*²

Im derzeitigen Business Umfeld ist es nicht nur eine Frage was gekauft werden soll, sondern auch wie es gekauft wird.

73% von befragten Endkunden*³ wollen die Frage der Finanzierung eines Projektes noch vor den Preisverhandlungen beantwortet wissen.

Cisco hat Ihnen, unseren Partnern und unseren Endkunden beim Prozess von Technologiekauf zugehört.

Wir wissen, dass die Finanzen ein kritischer Faktor mit direkter Auswirkung darauf, die richtige Investition zur richtigen Zeit zu machen.

Mit einem Finanzdienstleister im eigenen Land ermöglichen wir es Ihnen die **easylease** 0% Finanzierung anzubieten, die Ihren Endkunden hilft:

- die Ende-zu-Ende Lösung von Cisco jetzt zu erhalten (von Hardware und Software bis hin zu Service und Support)
- den Technologie-Invest den eigenen Geschäftsbedürfnissen anzupassen
- in moderne technologische Plattformen zu investieren, für nur 0% Zins

Mit dem Hinzuziehen der **easylease** 0% Finanzierung in die Entscheidungen Ihrer Kunden können Sie:

- differenziertere Angebote offerieren
- die Projektgröße erhöhen
- Ihren Diskont und somit Ihre Marge erhöhen
- stärkere und längere Verbindungen zu Ihren Kunden aufbauen
- mehr neue Geschäfte abschließen

Mit unserem Finanzpartner haben wir eine Auswahl von hilfreichen Ressourcen entwickelt um Ihre Vertriebsfolge zu erhöhen:

- Ein dediziertes **easylease** Team hilft Ihnen die Prozesse in der Finanzierung zu verstehen und wie Sie die Finanzierung in Ihre Angebote einbetten
- Customer Excellence bietet einfache, zielführende Prozesse, schnelle Kreditentscheidungen und Online Tools
- Schulungsmaterial das Ihnen hilft, **easylease** 0% in den Kundengesprächen richtig zu positionieren, auf die Trainingsmaterialien können Sie von Ihrem Büro aus zugreifen
- 1% Rückvergütung für alle Geschäfte die mit **easylease** 0% Finanzierung durchgeführt werden

*² Liefer- und Zahlungsbedingungen liegen zugrunde. Für Rabattanwendung gehen Sie auf: <https://tools.cisco.com/WWChannels/PPP/home.do?actionType=home>

*³ Source: Forrester, Financing in the Current Macroeconomic Environment Findings From France, Germany, UK, March 2014

easylease 0% Finanzierung – Geschäftsbedingungen

Partner Rückvergütung	1% Rückvergütung (basierend auf der Netto Finanzierungssumme). Rückvergütungsbedingungen (Terms & Conditions) finden Sie unter http://www.cisco.com/web/ciscocapital/partners/emea/financeoffers/easylease_zero.html
Finanzierungsdauer	36 Monate
Kleinste Finanzierungsgröße	1.000,- €(oder vergleichbare Größe in Fremdwährung).
Größte Finanzierungsgröße	250.000,- € (oder vergleichbare Größe in Fremdwährung).
Kleinster Anteil von Cisco Equipment an der Finanzierungssumme	70% der Gesamtkaufsumme muß Cisco sein (Hardware, Software, Support und Services), Die Hardware muß 10% der Summe sein die der Kunde für Cisco Produkte ausgibt.
Enddatum der easylease 0% Offensive	Alle Bestellungen und der Leasingantrag müssen vor dem 31. Juli 2016 vollzogen und genehmigt sein.
Geschäftsbedingungen (T&C)	Der Kunde kann wählen, ob er am Ende der Finanzierung das Equipment für eine kleine Gebühr kaufen will. – Die lokalen Geschäftsbedingungen zugrundegelegt.
	Verfügbar für alle Cisco Produkte, die sich aktuell in der Global Price List (GPL) befinden – ausgenommen sind die Produkte aus der Small Business Tech Gruppe (SBTG) und Produkte die nicht Sonderprogrammen und Promotionen unterliegen dürfen. Eine Übersicht findet man unter: www.ciscocapital.com/partner/emea/easylease_excluded_products_annex
	Finanzierung abhängig von der endgültigen Kreditzusage des Finanzpartner.
	Abhängig von der Ausführung der lokale Mietvertragsdokumentation des Finanzpartners.
	Verfügbar in Verbindung mit lokalen Finanzpartnern in Österreich, Belgien, Dänemark, Finland, Frankreich, Deutschland, Irland, Israel, Italien, Luxemburg, Holland, Norwegen, Polen, Portugal, Spanien, Schweden und United Kingdom (Großbritannien und Nordirland).
Cisco behält sich jederzeit das Recht vor, dieses Angebot abzukündigen oder zu ändern.	

Berechnen Sie die monatliche Belastung für Ihren Kunden:

Es ist einfach. Nehmen Sie einfach die Gesamtsumme der Cisco Kundenlösung und teilen Sie die durch 36 Monate

Hier ein Beispiel:

Gesamtsumme der Lösung: 200.000.- €
Leasingdauer in Monate: 36

Monatliche Zahlung = $\frac{200.000.- \text{ €}}{36 \text{ Monate}}$

Somit zahlt der Kunde 5.555,55 € pro Monat.

Berechnen Sie Ihre Rückvergütung:

Gesamtsumme der Lösung x 0,01
 $200.000.- \text{ €} \times 0,01$
Somit ist Ihre Rückvergütung 2.000.- €

Aller Anfang ist einfach

Für weitere Informationen wie Sie Cisco's **easylease** 0% Finanzierung in Ihren Kundengesprächen unterbringen und wie Sie die Projekte anmelden:

- Kontaktieren Sie einen lokalen **easylease** Finanzberater oder Ihren Cisco Kontakt
- Besuchen Sie die Webseite: www.ciscocapital.com/partner/emea
- Lokale **easylease** Finanzberater sind:
 - ✓ Marko Wilkens, +49 172 - 9 86 06 40, mwilkens@cisco.com
 - ✓ Ingo Maurischat, +49 172 - 9 81 37 60, imaurisc@cisco.com