



Cisco Small Business
Problemløsningsguide til at
finansiere køb af teknologi



Som du ved, har vi finanskrisen i øjeblikket. Men det betyder ikke, at virksomhederne helt skal stoppe med at investere. I krisetider har du mulighed for nøje at undersøge alle områder af pengestrømmen og udgifterne og spørge dig selv, hvor godt det fungerer for dig. Et område, hvor mange organisationer kan gøre deres udgifter mere produktive, er på teknologiområdet.

Uanset om du skal udskifte et forældet system eller ønsker at investere i noget nyt, som vil spare din virksomhed flere penge, er der flere muligheder åbne for virksomheder, der skal bruge penge på teknologi.



1. TYPER AF KØB

Det første, alle mindre virksomheder skal forstå, er de mest almindelige typer af indkøb.

Kontant:

Hvis du har penge på kontoen, kan du naturligvis bare købe det, du har brug for – men selv her, skal du overveje, om en simpel finansiel transaktion er det bedste for dig.

- Når transaktionen er udført, vil din leverandør fortsat have en reel interesse i, hvordan din virksomhed får fordel af teknologien?
- Betyder det, at du skal starte helt forfra, når du skal opgradere, eller vil leverandøren hjælpe?

Når du tager disse faktorer i betragtning, gør du måske klogt i at få en anden aftale end blot et simpelt kontant køb.

Banklån/overtræk:

Det samme som kontant uden fordelen af, at det er en engangstransaktion. Renten er lav i øjeblikket, men vi ved ikke, hvor længe den forbliver på det aktuelle niveau.

Leasing/leje:

Fordele ved at leje udstyr og infrastruktur gennem en leasingaftale er, at både leasingfirmaet og leverandøren har en reel interesse i at projektet bliver en succes. Det er muligt at indbygge opgraderinger og planlægge fremtiden, efterhånden som dine behov ændres, og din virksomhed vokser. Det fungerer ikke for alle – du skal f.eks. have eksisteret et stykke tid eller have kreditreferencer. Men når det handler om at tilknytte en vision for din it, kan det være en meget interessant mulighed.

2. STRATEGISK FORBRUG



Ofte er det bedre at betragte indkøb af teknologi som en investering i stedet for blot en omkostning. På den måde vil du automatisk tænke på at få en slags afkast, som ikke vil være tilfældet, hvis du planlægger enkelt køb og låner eller sparer op til at gøre det.

Der skal dog ske noget, før et køb af teknologi kan blive en ægte del af et firmas strategi:

- Du skal definere et mål – hvad skal den nye teknologi egentlig levere, som man ikke fik tidligere?
- Dine ansatte skal købe ideen om forandringer
- Du skal vælge den rigtige teknologi
- Du skal implementere den korrekt og tage hensyn til opgradering, når yderligere forretninger i forbindelse med udvidelser bliver tilgængelig.

På dette trin vil mange virksomhedslederes hoveder koge over ved tanken om den mulige kompleksitet. Men husk på dette:

- Se på det problem, dit nye it-køb prøver at løse for dig. Ikke blot "vi skal omlægge vores it", men "vi skal omlægge vores it, fordi det skal gøre noget bestemt". Nu kan du skræddersy dine ordre til din virksomheds behov.
- Tag din beslutning ud fra værdi i stedet for pris. Et billigt system, der gengiver din aktuelle virksomhedspraksis, er måske mindre brugbart for dig, end en øjensynligt dyrere løsning, som måske vil gøre dig mere produktiv.

3. FIND DEN RIGTIGE PARTNER

En fremgangsmåde er naturligvis at komme i kontakt med en betroet partner, som kan hjælpe dig gennem junglen til den rigtige teknologi. Her er et par overvejelser, som kan hjælpe:

- En måde at gøre det på er at gå igennem en forhandler, der er uddannet og certificeret. Helst en, der er inde i din branche. Har du en uafhængig biograf? Kontakt en person, som forstår sig på billettering. Har du et rejseselskab? Kontakt en person, som fuldt ud forstår at samle de forskellige elementer ved fly, hotel og fritidsoplevelser.
- Den anden partner, som virkelig kan hjælpe, er den finansielle partner. Hvis man får fat i en person, som forstår leasing- og finansielle aftaler og har indsigt i at sammenkæde elementerne af en teknologiinstallation, har man fat i noget uvurderligt for mange virksomheder.

Det er derfor, en finansiell aftale, som ikke kun støttes af en større it- og kommunikationsleverandør, men som administreres af personer med ekspertise i begge leje, vil være en fordel for en virksomhed, fordi den kan være fleksibel på begge områder.

Leasing i stedet for at eje systemer har fordele ud over den finansielle fleksibilitet. Det kan også tilbyde teknisk hjælp. Få en leasingaftale nedskrevet, så den indeholder mulighed for teknologiske omlægninger og tilbyder opgraderinger, når de bliver tilgængelige, i stedet for når du har sparet op eller forhandlet et nyt lån.

Alt dette er muligt for dig, når du indgår i et partnerskab på denne måde. Det er meget bedre at støtte sig til eksperterne end at køre det hele selv kun med kontanter i ryggen.





4. HVAD DU BØR VIDE OM LEASING

Leasing er en fleksibel mulighed, som lader dig købe det, du har brug for, når du har brug for det. Det indeholder en række fordele. Cisco Capital EasyLease tilbyder følgende*:

- Faste kontraktmæssige betalinger uden behov for store kontante beløb på forskud.
- Frigørelse af din arbejdskapital.
- Forskellige tilbud ved slutningen af leasen – køb af udstyret, yderligere køb, returnering af udstyret.
- Finansiering af en totalløsning i stedet for blot dele af den.

Cisco driver EasyLease gennem sine Channel-partnere. Du kan starte med at kontakte os på vores websted på adressen:

<http://www.cisco.com/web/DK/solutions/smb/easylease/index.html>

5. ANDRE FINANSIERINGSKILDER

Det vil være forkert at reklamere for en løsning uden af nævne andre finansieringskilder. Overvej også:

- EU og nationale stimuleringsplaner – hvis du tilbyder ansættelse i et udkantsområde, kan du måske søge forskellige fonde for midler.
- Statstilskud er tilgængelige for visse brancher og områder. Men pas på – de får forespørgsler fra mange firmaer af typen "er der støtte til dette?" selv om det ikke er særligt sandsynligt.

- Der er også andre muligheder, som f.eks. at sælge aktier i din organisation. Det er et stort skridt, og man bør ikke gøre det medmindre, virksomheden er tvunget til at købe andet en teknologi.

* Vilkår og betingelser er gældende. Ikke tilgængeligt i alle lande

6. VÆR VEN MED FINANSERNE

Hvis du ønsker at få finansiering fra bankerne eller en leasingorganisation, skal du huske, at de samme regler gælder for enkeltpersoner som for virksomheder:

- Vis behovet for ekstra penge gennem en virksomhedsplan.
- Hold dine regnskaber ajourførte.
- Hav så få kreditorer som muligt – hvis ikke, så kig på alternativerne.
- Vis, at de systemer, du vil købe, er en del af en langsigtet plan og ikke blot udfylder et hul.

Alt dette bliver enklere, når du taler med en passende, kvalificeret tredjepartspartner om din virksomhed og dens behov. Vær strategisk i stedet for reaktiv, og din teknologi skal udvide din virksomhed i stedet for at tynge den ned.

Held og lykke!



