



Cisco Small Business
Problemlösningssguide för
finansiering av teknikinköp



Du har säkert märkt att ekonomin stramas åt. Men det innebär inte att företagets investeringar måste upphöra helt. Begränsade ekonomiska resurser öppnar upp för att noggrant granska kassaflöde och utgifter för att skapa möjligheter. Ett område där många organisationer kan göra utgifterna mer produktiva är teknikinvesteringar.

Det finns en rad olika alternativ för företag som behöver investera i teknik – oavsett om du behöver byta ut ett föråldrat system eller vill investera för att få lägre kostnader.

1. KÖPMODELLER

Det första alla mindre företag behöver ha kunskaper om är de vanligaste betalningssätten för teknikinvesteringar.

Kontanter:

Om du har pengar på banken kan du naturligtvis helt enkelt köpa det du behöver. Men även då är det klokt att fundera över om ett kontantköp verkligen är det bästa alternativet.

- När väl köpet är genomfört, kommer då din leverantör att fortsätta vara intresserad av hur din verksamhet drar nytta av tekniken?
- Måste du dra igång hela processen på nytt när du behöver uppgradera, eller kommer leverantören att hjälpa dig?

Med sådana faktorer med i bilden kan det vara klokt att titta närmare på andra alternativ än ett kontantköp.

Banklån/övertrassering:

Samma som kontanter men utan fördelen att det är en enda transaktion. Räntorna är låga, men vi vet inte hur länge de är kvar på nuvarande nivåer.

Leasing/hyra:

Fördelen med utrustning och infrastruktur via ett leasingavtal är att både leasingföretaget och leverantören har ett intresse av att projektet lyckas. Du kan inkludera uppgraderingar och planera för framtiden i takt med att behoven ändras och företaget växer. Leasing/hyra fungerar inte för alla – du behöver till exempel en etablerad verksamhet och kreditreferenser. Men ur aspekten att koppla en vision till din IT-verksamhet är det här ett mycket intressant alternativ.



2. STRATEGISKA UTLÄGG

Ett bättre sätt att motivera teknikinköpen är att se dem som en investering istället för en enkel kostnad. På så vis kommer du automatiskt att tänka på att få tillbaka något av investeringen, vilket du inte skulle göra om du planerade ett direktinköp eller lånade eller sparade pengar för att göra det.

Saker måste hända innan ett teknikinköp verkligen kan bli en del av en företagsstrategi,

- Du måste definiera ett mål – vad exakt vill du uppnå med den nya tekniken som inte kunde nås tidigare?
- Personalen måste vara med på förändringarna.
- Du måste välja rätt teknik.
- Du måste sprida tekniken på rätt sätt, med sikten inställt på uppgradering när nya relevanta förbättringar dyker upp.

Vid det här laget kan det lätt bli stressigt för många chefer vid tanken på hur komplext det hela kan bli. Men tänk då på detta:

- Betrakta problemet som det nya IT-inköpet försöker lösa. Inte bara "vi behöver förnya vår IT" utan "vi behöver förnya vår IT eftersom det behöver göra något specifikt". Du kan nu skräddarsy din beställning efter företagets behov.
- Fatta beslut på värde snarare än pris. Ett billigt system som gör samma sak som tidigare är kanske mindre värdefullt än något som kostar mer, men som kan öka produktiviteten.



3. HITTA RÄTT PARTNER

Ett sätt att närma sig problemet är att kontakta en pålitlig partner som hjälper dig navigera genom komplexa teknikinköp. Här är några tankar på vägen som hjälp:

- Välj en återförsäljare som är utbildad, certifierad och som förstår din bransch. Driver du en alternativ biograf? Tala med någon som verkligen kan det här med biljetter. Driver du ett semesterföretag? Tala med någon som verkligen förstår hur de olika delarna flyg, hotell och fritidsupplevelser hör ihop.
- Den andra partnern som kan hjälpa till en del är finansiären. Det är ovärderligt att ha någon som verkligen förstår sig på leasing och olika finansieringslösningar som dessutom har insikt i hur man länkar ihop de olika delarna i en teknikinstallation.

Det är därför en finansieringslösning som inte bara stöts av en viktig IT- leverantör, utan som också hanteras av personer med expertkunskap i båda lägren är till nytta eftersom det ger flexibilitet inom båda områdena.

Att leasa istället för att äga utrustningen har fördelar som sträcker sig längre än finansiell flexibilitet. Det kan även ge teknisk hjälp. Skaffa ett leasingavtal som är skrivet så att det inkluderar teknikförnyelse och uppgraderingar, istället för att behöva spara ihop pengarna eller förhandla om ett nytt lån.

Allt det här finns tillgängligt när du väljer ett partnerskap på det här sättet. Det är betydligt enklare att ta hjälp av experter än att driva det hela på egen hand utrustad med enbart kontanter.





4. DET DU BEHÖVER VETA OM LEASING

Leasing är ett flexibelt alternativ som gör att du kan köpa det du behöver när behovet uppstår. Det finns flera fördelar. Cisco Capital EasyLease-programmet ger*:

- Fasta avbetalningar utan att behöva lägga upp stora kontantsummor direkt.
- Frigör arbetskaptal.
- Olika alternativ vid leasingperiodens slut – köp ut, byt ut eller lämna tillbaks utrustningen.
- Finansierar en helhetslösning istället för delar av en lösning.

Cisco erbjuder EasyLease genom våra kanalpartners. Du kan börja med att kontakta oss via vår webbplats:

www.cisco.com/cisco/web/UK/solutions/small_business/services/index.html

5. ANDRA FINANSIERINGSLÖSNINGAR

Det skulle vara fel att bara lyfta fram ett alternativ utan att även visa på andra finansieringssätt. Fundera även på:

- EU:s och nationella stimulanspaket – lokala och regionala bidrag.
- Statliga bidrag finns för vissa branscher och områden. Men tänk på att myndigheter får många förfrågningar från företag som undrar om det finns "några bidrag att få" utan genomtänkta planer.

- Det finns även andra alternativ, som att sälja aktier i företaget. Det här är ett stort steg och ska normalt bara göras om det finns andra företagsskäl än inköp av teknik.

* Villkor gäller. Inte tillgängligt i alla länder.

6. VAR FINANSIERINGSPROAKTIV

Om du vill få finansiering från banker eller leasingföretag ska du tänka på att samma regler som gäller för enskilda personer även gäller företag:

- Visa på behovet av extrapengar med hjälp av en affärsplan
- Ha bokföringen fullständigt uppdaterad.
- Ha låga krediter på annat håll – om inte bör du titta på alternativen.
- Visa att de system du vill köpa ingår i en långsiktig plan, snarare än att de ska fylla igen ett hål.

Allt det här blir enklare om du kan prata med en lämplig tredjepartspartner om din verksamhet och dina behov. Var strategisk istället för kortsiktig. Och kom ihåg att tekniken ska förbättra din verksamhet, inte tynga ner den.

Lycka till!



