

Was jedes Unternehmen über Finanzierung wissen sollte*

*ohne das Kleingedruckte



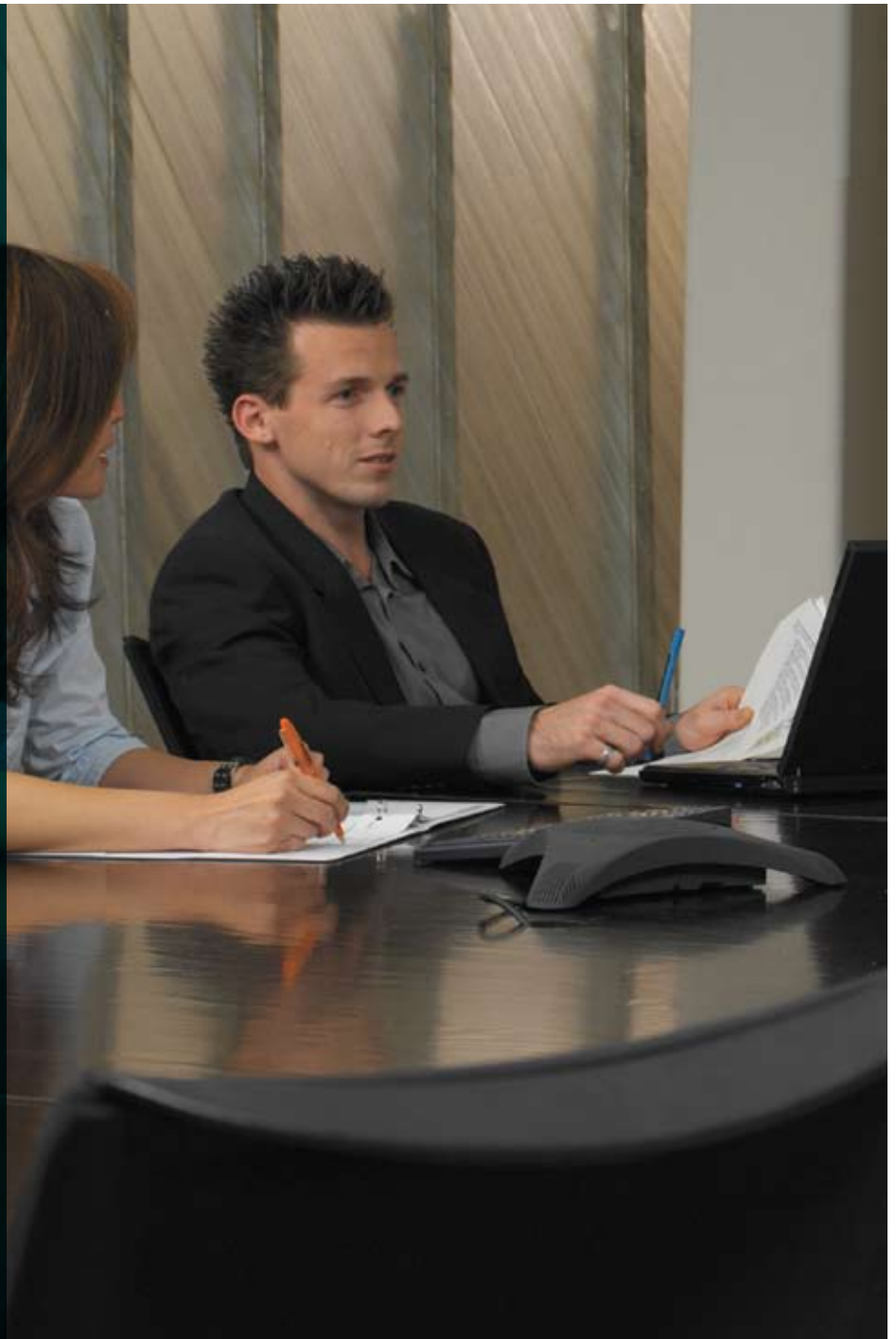
Die Technologie-Investitionen sollen zukünftigen Anforderungen stets gerecht bleiben!

Die Finanzierungs-Entscheidung ist oft genau so wichtig wie die Technologie-Entscheidung!

Mit der Technologie-Entscheidung wollen Sie Ihre Produktivität, Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit steigern – und das möglichst ganz ohne Auswirkungen auf die Investitions-Budgets.

Technologie- und Finanzierungs-Entscheidung sollen so aufeinander abgestimmt sein, um auch auf künftige Bedürfnisse reagieren zu können und Ihre Technologie stets auf dem neuesten Stand zu halten. Hierzu bedarf es vertraglicher Optionen, die es zulassen und fördern, daß Sie die technologische Ausstattung stets erneuern oder weiter ausbauen können.

Durch eine Finanzierungslösung sollen die Kapitalrendite und die „Total Cost of Ownership“ optimiert werden. Ideal ist es auch, wenn die Nebenkosten inklusive des Service und der Wartungskosten ebenfalls in das Angebot eingeschlossen werden können. So verteilen Sie Ihre Gesamtkosten auf eine größere Zeitspanne.



Wichtige Aspekte in der Beschaffung neuerer Technologien



Vornahme dringend notwendiger Investitionen

So wurden bei einer Fusion von zwei führenden Banken sehr deutlich, dass ein überaltertes Telefon-System und Netzwerk das nunmehr neu entstandene Unternehmen am Wachstum hinderte.

Wegen fehlendem Budget wurde die Hoch- und Umrüstung bereits um 18 Monate verzögert, was wiederum negative Auswirkungen auf den Umsatz und die Rentabilität bedeutet hätte. Die nunmehr von Cisco Capital™ angebotene Finanzierungslösung enthielt einen Zahlungsaufschub. So konnte das Projekt mit strukturierten Ratenzahlungen doch alsbald umgesetzt werden. Das neue Telefon-System und das moderne Netzwerk brachte dem Unternehmen sofortige Vorteile.

Technologie – stets auf dem neuesten Stand

Eine internationale Börse wollte die Verfügbarkeit der Markt- und Handelsdaten in Echtzeit für ihre Kunden verbessern.

Außerdem wurde deutlich, daß das Unternehmen nur durch eine Erneuerung der Technologie-Ausstattung konkurrenzfähig bleiben würde.

Das Finanzierungsangebot von Cisco Capital ermöglichte ein ständiges Upgrade der Technologie und bot die Option, die Ausstattung am Ende des Zeitrahmens zurückzugeben. So konnte das Risiko einer technologischen Überholung deutlich minimiert werden.

Cashflow schonen

Eine Einzelhandelsgruppe eröffnete im gesamten Land neue Filialen und entschied sich für ein konvergiertes Netzwerk mit IP-Kommunikation zur Verbindung aller Filialen. Aufgrund von Budgetengpässen mußte eine spezielle Lösung gefunden werden.

Das Finanzierungsangebot von Cisco Capital war durch attraktive Restwerte so ausgelegt, daß hieraus günstige, weil geringe monatliche Leasingraten daraus entstanden sind. In der Cisco Capital Lösung war ebenfalls enthalten eine Option zur Aufrüstung der Technologie-Ausstattung. Auf diese Weise bot das Angebot Schutz vor zusätzlichen Kosten durch neuere Technologien während der Vertrags-Laufzeit..

Innovativer Ansatz zur Lösung von Budget-Problemen

Als eine Berufsschule in den Niederlanden sieben Standorte über ein leistungsfähiges konvergiertes Netzwerk zu einem modernen Campus verbinden wollte, bot ein Partner eine Lösung von Cisco Capital an. So musste die Bildungseinrichtung bei den grundlegenden technischen Anforderungen keine Kompromisse eingehen.

Das Finanzierungsangebot von Cisco Capital enthielt eine Kauf- und Rücknahme-Option (Sale-Lease-Back), wodurch die Schule eine Finanzspritze für ihre bisherige Technologieausstattung erhielt. Damit wurden die Zahlungen für das erste Jahr beglichen, und nicht zuletzt die Bereitstellung der gewünschten Infrastruktur ermöglicht.



Kaufmännisches Asset-Management von der Beschaffung bis zur Entsorgung

Finanzierungslösungen ersetzen vielfach die intern aufwendigen Prozesse entlang des Lebenszyklus von der Bestellung bis zur Entsorgung an. Hierdurch wird die Kapitalrendite optimiert.

Finanzielle Gesichtspunkte

Die tatsächlichen Kosten einer Technologielösung beziehen sich auf Hardware, Software, Bereitstellung, Service, Wartung und Finanzierung.

Eine Finanzierungsvereinbarung kann so strukturiert werden, daß alle Einzelkosten in festen, vorhersehbaren Raten enthalten sind. So können Sie eine komplette Lösung bereitstellen und die „Total Cost of Ownership“ senken. Außerdem bleibt bei einer Finanzierungslösung das Kapital für andere Investitionen verfügbar und trägt zur Rentabilität bei.

Optimierte Finanzierungslösungen sind die Grundlagen für technische und finanzielle Vorteile

- Verbessert die Unternehmenssituation bei komplexen Technologieprojekten und verbessert die Konkurrenzfähigkeit.
- Bietet flexible Erneuerung und Upgrades in der Technologie-Ausstattung, um diese stets an die Unternehmensstrategien anzupassen.
- Schützt das Kapital und ermöglicht daher andere erforderliche Investitionen ohne Kompromisse.

Finanzierung durch einen Technologie-Spezialisten

Die Auswahl eines Finanzierungsanbieters mit profunden Kenntnissen der aktuellen und künftigen Technologie-Entwicklung und der potenziellen Unternehmensvorteile ist von größter Wichtigkeit.

Cisco Capital bietet einen strategischen Ansatz zur Finanzierung Ihrer Technologie-Ausstattung.

Wir bieten als global aktiver, starker und langfristiger Finanzierungspartner innovative Finanzierungslösungen für alle Cisco-Technologien.

Als Tochtergesellschaft des Cisco-Unternehmens bemühen wir uns um eine genaue Kenntnis der Anforderungen unserer Kunden. So können wir erfolgreiche und optimale Lösungsvorschläge bieten.

Wir bieten unseren Kunden die für Ihre Technologie-Strategie erforderlichen Produkte und Services.

Cisco Capital ist ein vertrauenswürdiger Geschäftspartner und schafft bleibende Unternehmenswerte und nachhaltige Wettbewerbsvorteile für seine Kunden.

More Cisco expertise.
More flexible financing.

Eine Finanzierung schafft kommerzielle Vorteile und schont das Kapital

Brauchen Sie Hilfe?

Unter www.cisco.com/go/capital_europe erhalten Sie weitere Informationen zu unseren Finanzierungsangeboten und -programmen sowie die Kontaktdetails Ihres Leasing-Kundenberaters von Cisco Capital vor Ort.

Unter www.cisco.com/go/partnerlocator, um einen lokalen Partner zu finden, der als Experte spezialisierte Netzwerkdesigns, Consulting-, Installations- und Support-Services bietet.

Oder unter www.cisco.com/offer/callback, wenn Sie mit einem Cisco-Mitarbeiter Kontakt aufnehmen möchten.



Americas Headquarters

Cisco Systems, Inc.
170 West Tasman Drive
San Jose, CA 95134-1706
USA
www.cisco.com
Tel: 408 526-4000
800 553-NETS (6387)
Fax: 408 527-0883


Asia Pacific Headquarters

Cisco Systems, Inc.
168 Robinson Road
#28-01 Capitol Tower
Singapore 068912
www.cisco.com
Tel: +65 6317 7777
Fax: +65 6317 7799

Europe Headquarters

Cisco Systems, International BV
Haarlerbergpark
Haarlerbergweg 13-19
1101 CH Amsterdam
The Netherlands
www-europe.cisco.com
Tel: +31 0 800 020 0791
Fax: +31 0 20 357 1100

Cisco has more than 200 offices worldwide. Addresses, phone numbers, and fax numbers are listed on the Cisco Website at www.cisco.com/go/offices.

 ©2007 Cisco Systems, Inc. All rights reserved. CCVP, the Cisco logo and the Cisco Square Bridge logo are trademarks of Cisco Systems, Inc. Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn is a service mark of Cisco Systems, Inc.; and Access Registrar, Aironet, BPX, Catalyst, CCDA, CCDP, CCIE, CCIP, CCNA, CCNP, CCSP, Cisco, the Cisco Certified Internetwork Expert logo, Cisco IOS, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, the Cisco Systems logo, Cisco Unity, Enterprise/Solver, EtherChannel, EtherFast, EtherSwitch, Fast Step, Follow Me Browsing, FormShare, GigaDrive, GigaStack, HomeLink, Internet Quotient, IOS, IP/TV, IQ Expertise, iQ Net Readiness Scorecard, iQuickStudy, LightStream, Linksys, MeetingPlace, MGX, Networking Academy, Network Registrar, Packet, PIX, ProConnect, RateMUX, ScriptShare, SlideCast, SMARTnet, StackWise, The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient, and TransPath are registered trademarks of Cisco Systems, Inc. and/or its affiliates in the United States and certain other countries.

All other trademarks mentioned in this document or Website are the property of their respective owners. The use of the word partner does not imply a partnership between Cisco and any other company. (0609R)