

Commercial Payment Options

I korte træk

Uanset hvad dine virksomhedsbehov er – reducerede udgifter, forøget indtægt, simplificeret infrastruktur eller forbedret IT-sikkerhed – kan du drage fordel af de Cisco®-løsninger, der kan drive din virksomhedssucces lige nu, med fleksibiliteten til at udsætte beslutninger om dine teknologiske ejerskabsmuligheder.

Få teknologien, der øjeblikkeligt vil give dig succes

Cisco®'s kommercielle betalingsmulighedsprogram er udviklet med øje på mellemstore virksomheder og kan hjælpe dig med at købe Cisco IT-løsninger og associeret tredjepartsudstyr.

Forudsigelige månedlige betalinger og attraktive renter giver dig mulighed for at planlægge fremtiden og frigør kapital til andre forretningsmæssige behov.

Du kan øjeblikkeligt bygge et kraftigt IT-miljø, som du kan opdatere, beholde, eller tilbagelevere i forhold til dine senere behov.

Fleksible muligheder i forhold til livscyklus med flere andre fordele

Vores kommercielle betalingsmuligheder betyder, at du kan:

- **Reducere dine samlede ejeromkostninger:** Dine leasingbetalinger tager højde for værdien af udstyret ved slutningen af leasingperioden, kendt som "restværdi". Dette betyder både umiddelbare omkostninger og månedlige betalinger, der er lavere.
- **Administrer dit budget:** forudsigelige og overkommelige betalinger hjælper dig med at forbedre din likviditet og bevare dit kreditmaksimum.
- **Finansier en samlet løsning baseret på Cisco-teknologi:** Denne løsning kan omfatte tredjepartshardware, -software og -tjenester.



Her er en hurtig gennemgang af dine muligheder, når leasingperioden ophører...



Opdater

Du er tilfreds med de løsninger, du har leaset fra os. Men dine behov har ændret sig.

Vurdér dine teknologiske behov ved slutningen af leasingperioden. Derefter har du mulighed for at få adgang og opgradere til det nyeste udstyr, ofte for samme månedlige pris.



Behold

Den fremtidssikre teknologi, som du har leaset fra os, opfylder stadig din virksomheds behov.

Behold løsningen – og betal tilsvarende beløb som hvis løsningen var købt kontant til at begynde med. (afhængig af kundens NPV beregningsgrundlag).



Returner

Returner din løsning, og spar op til 10 % af de oprindelige omkostninger.

Hvis du ikke længere har brug for udstyret, du har leaset fra os, skal du blot leve op til returvarselsperioden og følge produktets returinstruktioner. Vi bortskaffer, naturligvis, forældet udstyr på en måde der overholder miljøkrav.

Om Cisco Capital

Vi kan hjælpe dig med at anskaffe den teknologi, du skal bruge for at opnå dine mål og forblive konkurrencedygtig. Med vores konkurrencedygtige og innovative tilgange kan vi hjælpe dig med at reducere umiddelbare kapitaludgiftskrav (CapEx), sætte skub i din vækst og optimere din investering og dit ROI (investeringsafkast), mens vi giver dig strukturen til en teknologisk livscyklus. Vi tilbyder investeringsfleksibilitet til organisationer, der ønsker Cisco's hardware, software og tjenester såvel som komplementært tredjepartsudstyr – med en forudsigelig betalingsplan. Finansiering af dine investeringer gennem CISCO Capital giver dig mulighed for at undgå besværet med at skaffe penge fra andre finansielle kilder. Vi er et helejet datterselskab af Cisco med et team af finansieringsekspert, der kan benyttes i mere end 100 lande.

Kravene for kommercielle betalingsmuligheder

Finansieringsprodukterne håndteres af uafhængig 3 part. Vilkår fremgår af kontraktsdokument.

| | |
|-------------------------------|--|
| Finansieringsprodukt | Fair markedsværdi (FMV) med mulighed for at købe efter leasingperioden udløber |
| Vilkår for leasingperioder | 36, 48 eller 60 måneder |
| Mindste løsningsstørrelse | 1,900,000kr |
| Maksimal løsningsstørrelse | 14,000,000kr |
| Minimum af påkrævet hardware | 70 % inklusiv hardware fra Cisco-alliancer og strategiske partnerskaber |
| Gyldig til følgende produkter | Alle Cisco-løsninger |

Få flere oplysninger

- Besøg vores websted: www.cisco.com/go/emeafinance
- Kontakt vores team på e-mail: commercial_payment_options_dk@external.cisco.com