

Gute Gründe für eine IT-Finanzierung



Highlights

- *Zahlungen werden für die gesamte Vertragslaufzeit festgelegt und somit einfach zu verwalten.*
- *Liquide Mittel und Kreditlinien bleiben für Investitionen in das Kerngeschäft erhalten.*
- *Flexible Zahlungsmodelle erlauben die Anpassung der Zahlungen an den Projektverlauf oder die Umsatzentwicklung.*
- *Leasing verringert die Risiken und sichert Sie gegen technologische Veralterung ab.*
- *Upgrades während der Laufzeit und flexible Optionen am Leasingende ermöglichen die Anpassung der Kapazitäten an die jeweilige Bedarfssituation.*

Häufig ist die Finanzierung von IT-Anschaffungen wirtschaftlich sinnvoller als der Barkauf. Finanzierung entlastet den Cash-Flow und ermöglicht eine IT-Investitionsstrategie, die sich einfach und kosteneffizient an Veränderungen der geschäftlichen Rahmenbedingungen anpassen lässt.

Eine Finanzierungslösung bietet Flexibilität beim Einsatz von liquiden Mitteln, wenn mehrere Anschaffungen gleichzeitig erforderlich sind. Unternehmen können somit Entscheidungen über IT-Investitionen an den geschäftlichen und technischen Aspekten ausrichten, ohne den Cash-Flow zu belasten. Gerade wenn es gilt, schnell auf Management- und Kundenanforderungen zu reagieren, kann die Finanzierung von IT-Ressourcen Unternehmen einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Leasingvorteile

Zahlreiche Untersuchungen von Analysten belegen die Vorteile des Leasings von IT und unterstreichen dessen wachsende Beliebtheit. Vor allem wenn konventionelle Kredite knapp sind, ziehen Unternehmen Finanzierungsalternativen in Betracht – und viele von ihnen entscheiden sich für das Leasingmodell.

Eine Finanzierung bietet vielfältige

Vorteile:

- *Zahlungen werden für die gesamte Vertragslaufzeit festgelegt und somit einfach zu verwalten.*
- *Liquide Mittel und Kreditlinien bleiben für Investitionen in das Kerngeschäft erhalten.*
- *Flexible Zahlungsmodelle erlauben die Anpassung der Zahlungen an den Projektverlauf oder die Umsatzentwicklung.*
- *Leasing verringert die Risiken und sichert Sie gegen technologische Veralterung ab.*
- *Upgrades während der Laufzeit und flexible Optionen am Leasingende ermöglichen die Anpassung der Kapazitäten an die jeweilige Bedarfssituation.*

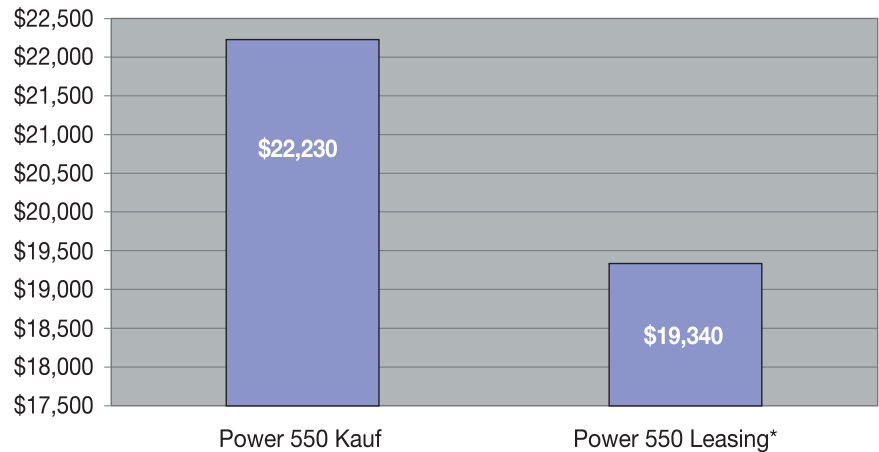
Von Analysten bestätigt

Laut IDC¹ liegen für Unternehmen die Hauptvorteile des Leasings in der Möglichkeit sich an sich ändernde Geschäftsanforderungen anzupassen, sowie Auswirkungen auf die Bilanz zu vermeiden. Leasing wirkt sich zudem nicht oder nur in sehr geringem Umfang auf die Bonität eines Unternehmens aus und kann wichtige Finanzkennzahlen verbessern, wie zum Beispiel die Rendite oder das Eigen-Fremdkapital-Verhältnis.

IDC zeigt noch weitere entscheidende Vorteile von Leasinglösungen auf:

- *Die Technologie wird auf dem aktuellsten Stand gehalten.*
- *Zusätzliche Flexibilität.*
- *Erhalt der liquiden Mittel.*
- *Maßgeschneiderte Zahlungsmodelle.*
- *Flexibilität bei Upgrades.*
- *Verlagerung des Risikos der technologischen Veralterung.*
- *Kein Entsorgungsrisiko.*

Power 550 Vergleich Leasing und Kauf



Analysten der TowerGroup² legen dar, dass Kreditgeber sich unter den derzeitigen Bedingungen wieder mehr auf die traditionellen Grundlagen (die drei Cs) der Bonitätsprüfung stützen: Character (Reputation), Capacity (Kapazität) und Collateral (Sicherheiten). So ist zum Beispiel zu beobachten, dass der Umfang an gewerblichen Immobilien- und Baudarlehen von US-Banken um mehr als 60 Prozent zurückging und gleichzeitig der Umfang an Geschäfts- und Industriekrediten um mehr als 9 Prozent anstieg.

Die Knappheit des Bankkapitals in unsicheren Zeiten und das Bestreben, liquide Mittel zu schonen, bewirken, dass alternative Finanzierungsmodelle für die Finanzierung von IT-Ressourcen in den Vordergrund rücken. Kurz gesagt: Durch die derzeitige Wirtschaftslage ist es für viele Unternehmen zwingend notwendig geworden, alternative Finanzierungsmodelle für Ihre IT-Investitionen zu berücksichtigen.

Kalkulierbarkeit

Die Zeiten kalkulierbarer Marktbedingungen sind vorbei – wenn es sie jemals gab. Neue Vertriebskanäle entstehen, Konjunkturzyklen wechseln

einander ab und Konkurrenten bemühen sich rund um die Uhr, die Gunst der Kunden zu gewinnen.

Prognosen zu Benutzerzahlen, Datenvolumina und neuen Anwendungsbereichen können ungenau sein. Bei einem Kauf vertraut man darauf, dass die gekauften IT-Produkte dem prognostizierten Wachstum und Wandel Stand halten.

Ein Leasingmodell ermöglicht es dagegen, das Ausgangssystem an zukünftige Anforderungen anzupassen. Kapazitäten für derzeit noch unbekannte Anforderungen müssen daher heute nicht bedacht werden. Wenn sich die Marktbedingungen ändern und Systeme erweitert werden müssen, ermöglicht Leasing dies über Erweiterungen und Upgrades, die dem Leasingvertrag hinzugefügt werden können. Und zwar dann, wenn das Unternehmen diese benötigt.

Höhere Kaufkraft

Die Flexibilität von Leasing erhöht die Kaufkraft der Unternehmen. Eine IDC-Studie zeigt, dass in Unternehmen, die Betriebskosten/Leistungsdaten nicht in die Lebenszyklusplanung für Austauschsysteme und in Kapitalanalysemodelle für Leasing oder Kauf

integrieren, die jährlichen Kosten für Anschaffung, Verwaltung und Entsorgung von IT-Geräten um etwa 20 Prozent höher sind als notwendig.

Eine Finanzierung erhöht nicht nur die Kaufkraft, sie kann auch das Finanzmanagement erheblich vereinfachen. Anstelle von Zahlungen an viele Lieferanten treten einfache Leasingraten. Dadurch wird das Management und die Kontrolle von IT-Budgets vereinfacht und die Rechtfertigung der Anschaffung mittels ROI- und Kosten-Nutzen-Analysen verbessert.

Flexibilität

Auch wenn ein Unternehmen über eine Richtlinie zur internen Weiternutzung älterer Systeme verfügt, lässt sich dies in der Praxis selten durchsetzen. Solche Systeme werden zumeist außer Betrieb gestellt und eingelagert, bis sich eine preiswerte Möglichkeit zur Entsorgung findet – eine Verschwendung von Zeit und Geld.

Bei einem Leasingvertrag stehen am Ende der Laufzeit mehrere Optionen für die Vertragsbeendigung und die Entsorgung der Ressourcen zur Verfügung, die flexibel an unterschiedliche Geschäftsbedingungen angepasst werden können. Genügen die Systeme noch den aktuellen Anforderungen, können Sie einfach den Leasingvertrag verlängern und bei geringen Kosten weiter von den Vorteilen der Finanzierung profitieren. Oder aber Sie kaufen das Gerät zum aktuellen Marktwert.

Wird das Equipment jedoch nicht mehr benötigt, können Sie es einfach zurückgeben und sind so das Entsorgungsproblem sofort los.

Damit bietet Leasing Unternehmen die Flexibilität, sich auf ihr eigentliches Geschäft zu konzentrieren, und beseitigt viele der Probleme im IT-Ressourcenmanagement.

Setzen Sie Ihr IT-Budget optimal ein

Viele konventionelle Kreditgeber finanzieren IT-Anschaffungen nur zögerlich und gegen zusätzliche Sicherheiten. Reguläre Finanzinstitute verfügen im Allgemeinen nicht über ausreichende Branchenkenntnisse, um den Restwert von IT-Geräten präzise zu bestimmen. Daher lassen sie sich ihr Risiko oft mit höheren Finanzierungsraten abgelten.

IBM Global Financing bietet dagegen umfassende Leasing- und Darlehensoptionen, die auf die speziellen Anforderungen von IT-Anschaffungen ausgerichtet sind. Das Finanzierungsvolumen kann von wenigen Tausend bis zu mehreren Millionen Euro reichen. Finanzierungsanfragen bis zu 300.000 Euro kann IBM Global Financing innerhalb weniger Stunden bearbeiten, was den Prozess der IT-Finanzierung erheblich beschleunigt. Bei umfangreicheren oder komplexen Projekten entwickelt IBM Global Financing individuell angepasste Lösungen für die speziellen Anforderungen des Unternehmens.

Die umfassenden Marktkenntnisse ermöglichen die richtige Einschätzung des Restwertes von IT-Ressourcen, so dass bei einer Finanzierung mit IBM Global Financing die IT-Systeme selbst die Sicherheiten darstellen. IBM Global Financing ermöglicht die Realisierung umfangreicher und komplexer IT-Investitionen, ohne dass Sie ständig liquide Mittel für neue Systeme nachschießen oder Sicherheiten für Kredite stellen müssen.

Stellen Sie sich mal folgende Situation vor

Es geht jedoch nicht immer um ein neues Projekt oder eine neue IT-Infrastruktur. Möglicherweise laufen das PC-Netz, die Server und Router zufriedenstellend und alles wurde gekauft und bezahlt – und abgeschrieben. Dennoch ist es denkbar, dass Sie kurzfristig auf Marktentwicklungen reagieren und bestehende Anwendungen anpassen müssen, ohne dass zusätzliches Budget zur Verfügung steht.

Wenden Sie sich an IBM Global Financing. Nutzen Sie für Ihre Neuinvestition ein Leasingangebot, bei dem der Marktwert der vorhandenen IT-Ressourcen genutzt werden kann. Verkaufen Sie die alten Systeme an IBM und leasen Sie sie dann zurück (Sale und Lease-Back). Die so aufgestockten liquiden Mittel können Sie für niedrigere Monatsraten im Rahmen des neuen Leasingvertrags einsetzen, der die neuen Systeme und die Entwicklungs- und Implementierungskosten einschließt.

Eine Gesamtlösung

IBM Global Financing bietet umfassende Lösungen für Ihre IT-Investitionen. Ein IBM Leasingvertrag kann beispielsweise durch Sale und Lease-Back von vorhandenen Infrastrukturen dabei helfen, den Cash-Flow zu verbessern. IBM Global Financing bietet Sale und Lease-Back-Verträge für komplette Infrastrukturen mit Komponenten von IBM in Verbindung mit Equipment anderer Hersteller. Die Marktwerte, die IGF für die angekauften Komponenten bezahlt, können dabei zur Finanzierung der nächsten IT-Investitionsschritte genutzt werden.

IBM Global Financing verfügt über einzigartige Kenntnisse der IBM Technologie, deren Restwerte und deren Entsorgungskosten. Dadurch ist es möglich, äußerst attraktive Finanzierungsbedingungen anzubieten.

Software und Services inklusive

Ein Leasingvertrag von IBM Global Financing kann Services und Software von IBM in Kombination mit Produkten und Dienstleistungen anderer Anbieter sowie damit verbundene Projekt- und Übergangskosten abdecken und bietet somit eine umfassende Lösung. Die Finanzierung von Software und Services ist ohne die Einbindung von Hardware möglich. Die Zahlungen können gemäß dem erwarteten Projektfortschritt auf die einzelnen Phasen, wie Migration oder Implementierung, abgestimmt und dadurch mit den Erträgen aus den IT-Investitionen verknüpft werden.

Eine umfassende und umweltfreundliche Lösung

Umweltschützer sind von der IT-Branche enttäuscht: zu hoher Stromverbrauch, zu große Wärmeentwicklung und zu viel Müll. Durch kurze Technologiezyklen, die den ständigen Austausch älterer Systeme erzwingen, ist die Entsorgung eines der größten Probleme geworden.

Branchenschätzungen gehen davon aus, dass bis 2010 etwa eine Milliarde Computer als Elektronikschrott enden werden. Eine unternehmensweite standardisierte Entsorgungsstrategie ist für die Optimierung der Gesamtbetriebskosten von besonderer Bedeutung. Dennoch verfügen nach IDC-Schätzungen etwa 55 Prozent der Unternehmen in den USA über keine IT-Entsorgungsstrategie.

IBM Global Asset Recovery Services (GARS) bietet eine umfassende und umweltfreundliche Lösung für die Entsorgung und nutzt dabei zuverlässige und bewährte Möglichkeiten für Wiederverwendung und Wiederverwertung. GARS orientiert sich an den regional geltenden Bestimmungen zu Umweltschutz und Entsorgung.

IBM Global Asset Recovery Services

Weltweit verarbeitet IBM Global Asset Recovery Services (GARS) ca. 40.000 Geräte pro Woche und verwendet fast 87 Prozent der Ressourcen wieder. Von den etwa 50.000 Tonnen Hardware, die jedes Jahr verarbeitet werden, enden weniger als ein Prozent auf der Mülldeponie.

GARS bietet den Rückkauf zu vereinbarten Preisen, die Entsorgung nicht mehr verwendbarer Komponenten und Datensicherheit. Nach dem vollständigen Überschreiben aller Festplattendaten bereitet GARS marktfähige IBM Geräte auf, rekonfiguriert diese und bietet sie unter dem Label IBM Certified Used Equipment als zertifizierte Gebrauchtgeräte an.

IBM Certified Used Equipment bietet in zahlreichen Situationen eine hervorragende Alternativlösung:

- *Ältere Umgebungen auf Systemen, die ansonsten nicht mehr verfügbar sind*
- *Sicherungs- und Wiederherstellungssysteme, die nicht die neuesten Spezifikationen benötigen*
- *Parallele oder temporäre Konfigurationen während der Verlagerung eines Rechenzentrums*
- *Zusatzsysteme zur Einmalverwendung, für Tests, zur Entwicklung oder saisonale Spitzen*
- *Temporäre Kapazität für unerwartete Umstrukturierungen oder Veränderungen im Unternehmen*

Natürlich kann IBM Certified Used Equipment zu laufenden Leasingverträgen und neuen Finanzierungsvereinbarungen hinzugefügt werden.

Das umfassende Angebot von IBM GARS setzt Standards in Bezug auf geringere Umweltbelastung, die Einhaltung von Entsorgungsbestimmungen und Datenüberschreibung. Die potenziellen Kostensenkungen durch eine Kombination der Services von

GARS mit einem Leasingvertrag machen Finanzierungslösungen von IBM Global Financing zu einem unschlagbaren Angebot.

Finanzierung leicht gemacht

IBM Global Financing bietet ein benutzerfreundliches Onlinesystem, das die Erstellung von Leasingangeboten, Bonitätsprüfungen und die Vertragserstellung innerhalb weniger Stunden ermöglicht.

Für Anschaffungen über IBM Business Partner ermöglicht das IBM Rapid Online Financing-Tool (RoF) einen „einfachen“ Prozess von der Bonitätsprüfung bis zur Vertragserstellung. Dieses Tool wurde speziell zur Unterstützung von Business Partnern entwickelt. Es erleichtert die Auswahl der Leasingkonditionen, erstellt das Finanzierungsangebot, fordert eine Bonitätsprüfung an und fertigt den unterschrittsreifen Vertrag aus. Die Transaktionen können in weniger als einer Stunde vollständig abgeschlossen werden.

IBM Financing Advantage bietet eine Komplettfinanzierung aus einer Hand zu attraktiven Raten und mit einfachem Zugang zu Leasing- und Kreditangeboten für Hardware, Software und Services von IBM – auch in

Kombination mit Produkten anderer Anbieter. Die Leasingangebote werden durch umfassende Rückkauf- und Wiederverwertungsservices ergänzt. Dies erleichtert das Kostenmanagement und unterstützt das Unternehmenswachstum.

Für größere Projekte und kundenspezifische Anforderungen bietet IBM Global Financing individuell zugeschnittene Finanzierungen. Zahlungsfreie Monate sind dabei ebenso möglich wie gestaffelte Zahlungspläne, um die Zahlungen an den Investitionserträgen auszurichten und die Hürden für Investitionen zu verringern. In den meisten Fällen ermöglicht ein einziger Vertrag für alle Elemente einer IT-Investition – Hardware, Software und Services von IBM in Kombination mit Produkten anderer Anbieter – die Ausrichtung der Zahlungen an den Erträgen eines Projekts.

Die entscheidenden Vorteile von IBM Global Financing

Eine Finanzierung kann für Unternehmen aller Größen den Cash-Flow und den Return-on-Investment verbessern. Unabhängig vom vorhandenen Ressourcenmix bietet IBM Global Financing ein einheitliches Konzept für die komplette IT-Infrastruktur an, um die Verwaltung zu vereinfachen und die Komplexität zu senken.

- *Die Konzentration auf die Technologie macht äußerst wettbewerbsfähige Leasingraten zur Senkung der Kosten möglich.*
- *Höhere geschäftliche Flexibilität durch die Möglichkeit, Ressourcen von IBM in Kombination mit Produkten anderer Anbieter zu leasen und Software und Services zu finanzieren.*
- *IBM Global Asset Recovery Services verbindet Wiederverwertung mit Umweltschutzstandards, die sich an geltenden Gesetzen und Verordnungen orientieren.*

IBM Global Financing betreut Kunden aller Größenordnungen – von kleinen Firmen bis hin zu den größten DAX-Unternehmen. Als einer der weltweit größten IT-Finanzdienstleister verfügt IBM Global Financing über eine Kapitalbasis von etwa 34 Mrd. USD, und betreut mehr als 125.000 Kunden in über 50 Ländern. IBM Global Financing ist ein zuverlässiger, bewährter Partner, der seit mehr als 25 Jahren IT-Finanzierungen anbietet. Das Unternehmen verfügt über eine einzigartige Kombination aus Fachwissen, Technologieorientierung und umfassenden Lösungen.

IBM Global Financing ist die erste Wahl, wenn es um die Finanzierung Ihrer IT-Anschaffungen geht.



Weitere Informationen

Weitere Informationen zu IBM Global

Financing erhalten Sie bei Ihrem

IBM Vertriebsbeauftragten oder

IBM Business Partner oder unter:

ibm.com/financing/de

IBM Deutschland GmbH

Pascalstrasse 100

70569 Stuttgart

ibm.com/de

IBM Österreich

Obere Donaustrasse 95

1020 Wien

ibm.com/at

IBM Schweiz

Vulkanstrasse 106

8010 Zürich

ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie unter:

ibm.com

IBM, das IBM Logo, **ibm.com** und IBM Certified Used Equipment sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Sind diese und weitere Markennamen von IBM bei ihrem ersten Vorkommen in diesen Informationen mit einem Markensymbol (® oder ™) gekennzeichnet, bedeutet dies, dass IBM zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Informationen Inhaber der eingetragenen Marken oder der Common-Law-Marken (common law trademarks) in den USA war. Diese Marken können auch eingetragene Marken oder Common-Law-Marken in anderen Ländern sein. Eine aktuelle Liste der IBM Marken finden Sie auf der Webseite „Copyright and trademark information“ unter ibm.com/legal/copytrade.shtml

Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Servicenamen können Marken anderer Hersteller sein.

Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und/oder den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfang der Leistungen bestimmen sich ausschließlich nach den jeweiligen Verträgen.

Die IBM Global Financing-Angebote werden von IBM Credit LLC in den Vereinigten Staaten und weltweit von anderen Tochterunternehmen und Abteilungen von IBM für berechnete kommerzielle und institutionelle Kunden bereitgestellt. Die Raten gelten jeweils vorbehaltlich einer positiven Bonitätsprüfung durch IBM, sie gelten unter Berücksichtigung der jeweiligen Finanzierungsbedingungen, der Art des Angebots, der Art der Ressourcen sowie gewählten Optionen und können je nach Land unterschiedlich sein. Es können weitere Einschränkungen Anwendung finden. Raten und Angebote können ohne vorherige Ankündigung geändert, erweitert oder zurückgezogen werden.

¹IDC-Quellen: „Lease vs Purchase: More Than a Numbers Decision“ von William Roch; „2008 IT Leasing & Financing Survey: Highlights and Key Findings“, Jennifer Koppy und Joseph Pucciarelli; und „Evaluating lease vs purchase“

²TowerGroup source: „From Crunch to Squeeze: Global Impact of the Credit Crisis on Commercial and Small Business Lending“, Patricia Hines, Jan 2008

© Copyright IBM Corporation 2008

Alle Rechte vorbehalten.

GFS03057-DEDE-01



Recyclingfähig, bitte der Wiederverwertung zuführen