

Für erfolgreiche Deals in Cashflow-sensiblen Zeiten

XPS: Exclusive Networks unterstützt den Channel mit einem neuen Financial Service

München, Brunn am Gebirge, Schlieren 21. Mai 2024. Exclusive Networks, globaler Anbieter für Cybersecurity, bietet seinen Partnern in Westeuropa mit den „Invoicing and Payment Solutions“ (XPS) ab sofort erweiterte Finanzdienstleistungen. Dem Channel eröffnen sich dadurch Möglichkeiten zur flexiblen Rechnungsstellung sowie individuelle Zahlungslösungen. Der VAD unterstützt so Händler und Unternehmen dabei, die wirtschaftlichen Herausforderungen zu meistern und ihren Umsatz zu maximieren.

Die aktuellen ökonomischen Belastungen sind komplex. Unternehmen tun sich daher schwer, Investitionen zu rechtfertigen, die den Cashflow unmittelbar belasten, denn Kapital und kurzfristige Liquidität sind zentrale Risikofaktoren für CFOs. Der Druck im Cashflow kann sich negativ auf Bestellungen auswirken, hohe interne CAPEX-Beschränkungen verringern Agilität und Produktivität. Ein weiterer Hemmschuh: Traditionelle Finanzmodelle werden häufig als Schulden in der Bilanz klassifiziert. Um das finanzielle Risiko zu minimieren und die Sicherheit zu erhöhen, steigt die Nachfrage nach langfristigeren Deals, sogenannten Multi-Year-Deals (MYD).

Vom Handel erwarten Kunden zudem kommerzielle Angebote, die optimal auf ihre Geschäftsmodelle ausgerichtet sind. Der Dienstleister muss die Forderungen nach Cashflow erfüllen und zugleich auf seine eigene Marge achten. Standard-Angebote mit Pre-Payments sind dabei oft nicht zielführend, erfolgsentscheidend sind flexible Rechnungs- und Zahlungslösungen.

Mit XPS bietet Exclusive Networks seinen Partnern unkomplizierte Finanzierungslösungen, die unabhängig von Discounts funktionieren und weit über traditionelle Projekt-Budgetierung und Zahlungsbedingungen hinausgehen. XPS berücksichtigt dabei die Gegebenheiten der Lieferkette, so dass Partner ihre Zahlungsströme an die Zahlungsmodalität des Endkunden anpassen können.

Es sind mehrjährige und mehrperiodische Zahlungspläne möglich und das Angebot ist für Software- und Support-Abonnements verfügbar. Ein großer Vorteil sind Multi-Year-Discounts, wodurch auch Erhöhungen oder Währungsschwankungen ausgeglichen werden.

XPS kommt ohne Verträge mit Drittanbietern aus, die Geschäftsbedingungen sind klar definiert. Dabei bestellen die Partner wie gewohnt, die Hersteller erhalten 100 Prozent der Bestellung im Voraus, die bestellten Produkte sind also ohne Kapitalbeschränkung frühzeitig verfügbar.

„Jetzt ist die Zeit für einen neuen Ansatz. XPS adressiert die wichtigsten Herausforderungen im Cashflow und Budget bei Verhandlungen optimal. Mit XPS haben wir eine agile und anpassungsfähige Finanzierungslösung für unsere Partner entwickelt, die dabei hilft, Liquiditätsprobleme unter den aktuellen makroökonomischen Bedingungen zu lösen“, erklärt



Marcus Adä, General Manager von Exclusive Networks Deutschland und Regional Manager DACH. „Der Channel kann damit seine Marge schützen und die Kundenbindung intensivieren.“

Mehr Informationen:

<https://pages.info.exclusive-networks.com/DE-XPS>

Über Exclusive Networks

Exclusive Networks (Euronext Paris: EXN) ist ein globaler Cybersecurity-Spezialist, der Partnern und Endkunden über bewährte Vertriebswege und auf der Grundlage des technischen Know-hows seiner Teams eine einzigartige Kombination von Dienstleistungen und Produktportfolios bietet. Sein Motto: Jeder hat das Recht, in einer sicheren digitalen Welt zu leben, die auf den innovativsten Technologien basiert. Mit Niederlassungen in mehr als 45 Ländern betreut Exclusive Networks Kunden in über 170 Ländern. Dabei kombiniert der Cybersecurity-Spezialist die Vorteile der jeweiligen lokalen Perspektive mit den Kapazitäten und der Leistungsfähigkeit einer globalen Organisation.

Das erstklassige Herstellerportfolio ist sorgfältig zusammengestellt aus innovativen Produkten und Lösungen führender Cybersecurity-Anbieter. Die Services reichen von Managed Security bis hin zu spezialisierten technischen Zertifizierungen und Schulungen. Immer liegt das Augenmerk darauf, die Besonderheiten der sich rasant ändernden Technologien und Märkte zu berücksichtigen und davon zu profitieren.

Mehr Informationen unter <http://www.exclusive-networks.com/de>

Pressekontakt

punktgenau PR
Andrea Weinholtz
andrea.weinholtz@punktgenau-pr.de
www.punktgenau-pr.de

Kontakt zu Exclusive Networks

Exclusive Networks Deutschland GmbH
Christine Röder
Hardenbergstraße 9a
10623 Berlin
DACHMarketing@exclusive-networks.com
<http://www.exclusive-networks.com/de>