



EXCLUSIVE
CAPITAL

Finanzierungs- und Leasing-Services





EXCLUSIVE CAPITAL

Exclusive Capital bietet spezialisierte Finanzierungs- und Leasingdienstleistungen, die es für Reseller einfach machen, ihren Endkunden schnelleren Zugang zu innovativen IT-Technologien zu verschaffen und schnell auf den zunehmend OPEX-orientierten und Subscription-basierten IT-Konsumbedarf des Marktes zu reagieren. Partner, die Leasing über Exclusive Capital anbieten, erreichen schnellere und größere Abschlüsse, differenzieren ihr Marktangebot, verbessern die betrieblichen Zahlungsströme, reduzieren Vertriebskosten und gewinnen risikolosen Zugang zu größeren Geschäftsmöglichkeiten.

Wie aus drei großen Herausforderungen im Vertrieb Erfolge werden

DAS GESCHÄFT ABSCHLIESSEN – SCHNELL

Das Problem: Der Kunde verfügt nicht über das Finanzbudget, um die Lösung zu kaufen. Die Verhandlungen ziehen sich schon zu lange hin und Sie möchten den Deal schnell abschließen!

MIT Exclusive Capital: Umgehen Sie den Prozess der Investitionsgenehmigung und liefern Sie Ihre innovative IT-Lösung zu erschwinglichen Konditionen (bedenken Sie, dass die meisten Kunden ihre IT finanzieren), ohne die Marge auszuhöhlen oder unnötige Vertriebskosten aufzuwenden. Kassieren Sie die volle Bezahlung drei Tage nach Abschluss ohne die Verpflichtung, den Ausgleich der Zahlung für den Rest der Lieferkette zu besorgen.

Ergebnis: Sie haben gesunde Unternehmensfinanzen und der Kunde ist sehr zufrieden.

OHNE Exclusive Capital: Die Verzögerungen setzen sich fort und Sie sind zu starken Rabatten für die Lösung gezwungen und reduzieren Ihre Marge. Wenn Sie das Geschäft bekommen, warten Sie nochmal länger darauf, dass der Kunde zahlt, während der Rest der Lieferkette Sie wegen dessen Anteil bedrängt.

KUNDENABWANDERUNG VERHINDERN

Das Problem: Kunden, an deren Gewinnung Sie hart gearbeitet haben, erweisen sich als noch viel schwerer zu halten. Innerhalb eines Jahres nach Kauf bei Ihnen, bieten Mitbewerber neue alternative Technologien zu attraktiven Preisen – und Sie haben nicht die Macht, die Kunden am Weggehen zu hindern!

MIT Exclusive Capital: Einfache Finanzierung großer Lösungen bedeutet mehr 3- und 5-jährige Verträge/Subscriptions, die einen geplanten Austausch von Anlagegütern erleichtern und Upgrades ohne Refinanzierung ermöglichen. Das ermöglicht festere, langfristige strategische Kundenbeziehungen.

Ergebnis: Sie errichten starke Abwanderungs-Barrieren, um Kunden vom Wechsel Ihrer Technologie abzuhalten und erreichen Kundenbeziehungen, die auf langfristiger Entwicklung aufbauen.

OHNE Exclusive Capital: Der Vertrieb langfristiger Verträge ist äußerst schwierig, weil immer mehr Kunden das Kapital nicht binden können. Sie leiden unter höheren Vertriebskosten, weil Sie mehr Neukunden akquirieren müssen, oder unter niedrigeren Margen wegen höherer Nachlässe.

ÜBER IHR KREDITLIMIT HINAUS VERKAUFEN

Das Problem: Sie haben hart daran gearbeitet, eine große Opportunity zu entwickeln, aber die Obergrenze Ihrer Kreditlinie gestattet Ihnen nicht, den Umfang des Geschäfts zu decken!

MIT Exclusive Capital: Ihr Kreditlimit spielt keine Rolle. Sie verkaufen an Exclusive Capital und haften niemals für irgendwelche der Leasingverbindlichkeiten. Die Kundenbeziehung gehört Ihnen, aber der Leasingvertrag läuft bei Exclusive Capital.

Ergebnis: Die Größe Ihrer potenziellen Deals ist grenzenlos.

OHNE Exclusive Capital: Der Deal ist in Gefahr, weil der Kunde sich nach anderen Lieferanten mit höheren Kreditlinien umschaute. Ihn retten, heißt Marge aufgeben. Selbst wenn Sie dem Kunden helfen, woanders eine Finanzierung zu bekommen, ginge das nicht so schnell, einfach und risikolos für Sie wie mit Exclusive Capital.

Bringen Sie mehr Kunden dazu, JA zu sagen mit Exclusive Capital

FAQs





Schritt 1 – ÜBERDENKEN SIE IHR GESCHÄFT UND SETZEN SIE NEUE ZIELE

- Ziel: Senkung des Prozentsatzes an Kundenfluktuation/ Steigerung des Prozentsatzes an Kunden mit 3-jährigen und 5-jährigen Verträgen
- Ziel: größeres Durchschnittsvolumen der Geschäftsabschlüsse und reduzierte Vertriebskosten
- Ziel: verbesserter Cashflow und verkürzte Zahlungsziele



Schritt 2 – MIT FINANZIERUNG VORANGEHEN

- Fördern Sie eine Mentalität des ‚mit Leasing vorangehen‘ – behalten Sie es nicht als letzte Option
- Schaffen Sie Anreize für den Vertrieb, Deals mit Finanzierung zu gewinnen
- Erfahren Sie mehr über das flexible Portfolio von Finanzierungsprodukten
 - Keine Restriktionen im Hinblick auf die Art und Kosten
 - Keine Restriktionen im Hinblick auf das Volumen



Schritt 3 – ERWEITERN SIE IHREN HORIZONT

- Streben Sie nach größeren Kunden und dem Abschluss größerer Deals über Ihre Kreditlinie hinaus
- Binden Sie Bestandskunden für langfristige technologische Entwicklungen
- Nutzen Sie Finanzierung zur Steigerung strategischer Kundenpotenziale mit dem Exclusive Global Service

Kontakt:

Eva Strauß - Sales Manager

Tel.: +49 (89) 45011 - 288 - Fax: +49 (89) 45011 - 29200 - estrauss@exclusive-capital.com

Exclusive Capital Deutschland GmbH
Balanstraße 73 - Haus 21B
D-81541 München
Tel.: +49 (0)89 / 45011 - 0

Exclusive Networks Austria GmbH
Liebermannstrasse F06 401
2345 Brunn am Gebirge
Tel.: +43 (1)336 0 337 - 0

Exclusive Networks Switzerland AG
Thurgauerstrasse 40
8050 Zürich
Tel.: +41 44 521 63 33