



EXCLUSIVE
CAPITAL

FINANCIAL
ENGINEERING,
DAS ZU
IHNEN PASST



WIE AUS DREI GROßEN HERAUSFORDERUNGEN IM VERTRIEB **ERFOLGE** WERDEN

DAS GESCHÄFT SCHNELLER **ABSCHLIEßEN**

Das Problem: Der Kunde verfügt nicht über das notwendige Budget, um die Lösung zu kaufen. Die Verhandlungen ziehen sich schon zu lange hin und Sie möchten das Geschäft 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 Zahlungen für den Rest der Lieferkette vornehmen zu müssen.

Ergebnis: Sie stärken Ihren Cash Flow und die Zufriedenheit Ihrer Kunden.

OHNE Exclusive Capital: Die Verzögerungen setzen sich fort und Sie sind zu starken Rabatten gezwungen und reduzieren Ihre Marge. Wenn Sie den Deal gewinnen, warten Sie unter Umständen darauf, dass der Kunde zahlt, während der Rest der Lieferkette auf schnelle Bezahlung drängt.

KUNDENBINDUNG STÄRKEN

Das Problem: Kunden, an deren Akquise 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 Wechsel zu hindern!

MIT Exclusive Capital: Einfache Finanzierungslösungen resultieren in mehr 3- und 5-jährigen Verträgen, sowie Subscriptions, die einen geplanten Austausch von Equipment erleichtern und Upgrades ohne Refinanzierung ermöglichen. Das ermöglicht feste, langfristige und strategische Kundenbeziehungen.

Ergebnis: Sie verfügen über starke Argumente, Ihre Kunden am Wechsel zu hindern und errichten 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 und wollen. Sie leiden unter steigenden Vertriebskosten, weil Sie mehr Neukunden akquirieren müssen, oder müssen höhere Nachlässe geben und damit niedrigere Margen akzeptieren.

ÜBER IHR KREDITLIMIT HINAUS VERKAUFEN

Das Problem: Sie haben hart daran gearbeitet, einen großen Geschäftsabschluss anzubahnen, 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 bestehende Leasingverbindlichkeiten. Die Kundenbeziehung gehört Ihnen, aber der Leasingvertrag läuft bei Exclusive Capital.

Ergebnis: Der Größe Ihrer Geschäfte sind keine Grenzen gesetzt.

OHNE Exclusive Capital: Der Deal ist in Gefahr, weil der Kunde sich nach anderen Lieferanten mit höheren Kreditlinien umschaut. Ihn retten, hieße Marge aufzugeben. Selbst wenn Sie für Ihre Kunden eine alternative Finanzierung finden, ist die Abwicklung über Exclusive Capital schneller, einfacher und ohne Risiko für Sie.



BRINGEN SIE MEHR KUNDEN DAZU, JA ZU SAGEN MIT EXCLUSIVE CAPITAL

Exclusive Capital bietet spezialisierte Finanzierungs- und Leasingdienstleistungen, die es für Partner einfach machen, ihren Endkunden schnelleren Zugang zu innovativen IT-Technologien zu verschaffen und schnell auf den zunehmend OPEX-orientierten Bedarf des Marktes zu reagieren. Partner, die Leasing über Exclusive Capital anbieten, erreichen schnellere und größere Projektabschlüsse und differenzieren ihr Marktangebot. Betriebliche Zahlungsströme können verbessert und Vertriebskosten reduziert werden.

FAQs

Können Leasingverträge Hersteller-Subscriptions und Support sowie Hardware beinhalten?

JA

Ich bin ein Anbieter von Managed Services – Kann ich den Leasingvertrag selbst anstelle des Endkunden abschließen?

Können Leasingverträge professionelle Dienstleistungen bei Installation und über den Lebenszyklus der Lösung hinweg beinhalten?

JA

Gibt es flexible Leasingoptionen wie Zahlungsaufschub für die erste Rate, Rückmiete, monatliche- vierteljährliche- jährliche Zahlungen, Finanzierung aus mehreren Quellen usw.?

Können Leasingverträge Produkte von nicht zur Exclusive Group gehörenden Anbietern als Teil einer größeren Lösung beinhalten?

JA

Kann ich sichergehen, dass Informationen und Daten absolut vertraulich behandelt werden und nur zum Zwecke der Refinanzierung an die refinanzierenden Banken und Partner weitergegeben werden?

FINANZIERUNG: LEICHT GEMACHT IN 3 SCHRITTEN



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

Ihr Ansprechpartner in Deutschland, Österreich und der Schweiz:

Exclusive Capital GmbH
Stromstraße 39
10551 Berlin
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