

HP Financial Services Handbuch zum Vertriebspartner programm

Partner für fortwährenden Erfolg.



Wir bieten IT- Investitionslösungen, die Veränderungen in Geschäftsprozessen ermöglichen

Inhalt

- 2 IT-Investitionslösungen zur Veränderung von Geschäftsprozessen
- 3 Zusammenfassung des Vertriebspartnerprogramms und Boni
- 4 Online-Portale für Vertriebspartner und Kunden
- 5 Lösungen von HP Financial Services
- 7 Training für Partner von HP Financial Services
- 8 Der HP Financial Services Prozess im Überblick
- 9 Kundenkreditpaket
- 9 Häufig gestellte Fragen

HP Financial Services bietet IT-Investitionslösungen für HP-Partner und deren Kunden, die den gesamten IT-Lebenszyklus umfassen – von der Planung und dem Erwerb der Technologie bis zur Außerbetriebnahme und zum Austausch – zur Verbesserung der Agilität und Flexibilität von Unternehmen. Wir helfen Ihnen dabei, IT-Lösungen anzubieten, die Ihre Kunden bei der Veränderung von Geschäftsprozessen unterstützen und so zur Verbesserung der Geschäftsergebnisse beitragen. Wir helfen Ihnen dabei, Investitionsstrategien zu entwickeln, die auf die Realisierung der IT- und Geschäftsziele Ihrer Kunden ausgerichtet sind. Dadurch erhöht sich Ihr Marktwert und verbessern sich Ihre Kundenbeziehungen, so dass sich neue Verkaufs- und Verdienstmöglichkeiten für Sie erschließen.

Vorteile für Partner

Verkaufen Sie mehr

- Fassen Sie Hardware, Software und Dienstleistungen (einschließlich von Komponenten von Drittanbietern) in einer Rechnung zusammen
 - dadurch wird die Verwaltung des IT-Budgets für Ihre Kunden einfacher
- Leasingabkommen haben durchschnittlich ein 25% – 30% größeres Volumen, als Bargeschäfte – so können Technologie bieten die Möglichkeit, einen Mehrwert anzubieten, indem Erweiterungen während oder am Ende der Leasingdauer durchgeführt oder Aktualisierungen umgesetzt werden können Kunden Ihr Budget optimiert nutzen
- Lösungen zur Erneuerung und Verwaltung von

Verdienen Sie mehr

- Verdienen Sie mehr mit den mit den Boni für Partner
- Leasingkunden zeigen eine größere Loyalität. Dadurch können Sie Kunden besser an sich binden und haben die Möglichkeit, mehr an einen einzelnen Kunden zu verkaufen
- Verringern Sie die Forderungslaufzeit (DSO) durch eine 30 – 45 Tage schnellere Bezahlung als bei Bargeschäften

Einfache Geschäftsabläufe

- Erhalten Sie Hilfe bei der Konfiguration und Preisgestaltung durch das neue Online-Portal und qualifizierte Finanzexperten
- Werden Sie ein Teil von HP, wir bieten flexible und abgestimmte finanzielle Programme und Werbeangebote
- Schnellere Aktualisierungen, Erneuerungen und Zukäufe in der Zukunft durch ein vorausschauendes System für Kreditgenehmigungen

Vorteile für den Kunden

- Abstimmung der IT-Investitionen auf die erwartete Nutzung und geschäftlichen Vorteile
- Verringerung der Gesamtbetriebskosten (TCO) die Bezahlung von ausschließlich der Nutzung von IT-Anlagen
- Implementierung eines Programms zur regelmäßigen Erneuerung der Technologie
- Vermeidung von Wartungs- und Ausfallkosten bei veralteter Infrastruktur
- Effektives und professionelles Assetmanagement für die Verwaltung des Recyclings von Anlagen und zur
- Verringerung von Risiken in der Datensicherheit und bei der Einhaltung von Richtlinien

Zusammenfassung des Vertriebspartnerprogramms und dessen Vorteile

	HP Financial Services Partner
Umsetzung von Verkaufsstrategien Schulungen und Support	HPFS Sales Support Schulungseinheiten Abrufbereite Trainingsmodule' Finanzielle Angebote Vierteljährlicher Webcast HPFS Partner Connection Online-Finanzierungswerkzeug HPFS Seite auf dem HP Smart Portal
Partner Connection Nutzungs qualifizierte	1 % des gesamten Finanzierungsbetrags (für alle Transaktionen, die durch einen Partner auf dem Partner Connection Portal initiiert und abgeschlossen werden)
Möglichkeit eines Margenzuschlags	2 % – 4 % optionaler Margenzuschlag (je nach Land und Finanzierungsprogramm)
Vertragliche Vereinbarung	Von HP autorisierte Partner müssen die Vereinbarungen für HP Financial Services Vertriebspartner und den Nachtrag zum Partner Connection Portal unterzeichnen
HP Marketing-Werkzeuge	Marketing- und Vertriebswerkzeuge Co-Branding

Verkaufen Sie mehr – Fallbeispiel

Beispiel	Kaufpreis	Monatliche Rate
Hardware	\$ 100.000	\$ 2.778
Zusätzliche Software oder	\$ 5.000	\$ 150
Gesamt	\$ 105.000	\$ 2.928

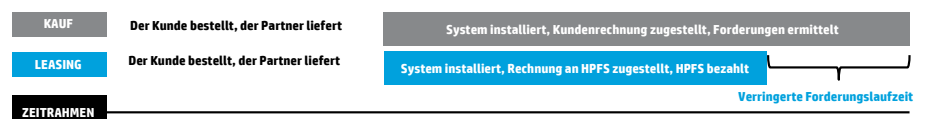
Basierend auf einer 36-monatigen Leasingdauer zum üblichen Marktpreis (FMV). Partner haben die Möglichkeit, den Verkauf anstatt für einen Gesamtbetrag von \$ 105.000 für eine monatliche Rate von \$ 2.928 anzubieten, um ihren Kunden dabei zu helfen, die benötigte Technologie ohne eine große Barzahlung vorab, zu erwerben.

Verdienen Sie mehr – Fallbeispiel

Beispiel	\$
Finanzierungsbetrag	\$ 100.000
Margenzuschlag – 2 %	\$ 2.000
Partner Connection Nutzungsgebühr – 1 %	\$ 1.000
Mögliche gesamte Erhöhung der Marge	3%

Schneller Bezahlung – Veranschaulichung

HP Financial Services kann Partner durchschnittlich 30 - 45 Tage schneller bezahlen, so dass die Forderungslaufzeit (DSO) verringert wird.



Online-Portale für Vertriebspartner und Kunden

HP Financial Services Partner Connection – Ein neues Portal zur Unterstützung von Verkauf Gelegenheiten und Durchführung von Transaktionen

Vereinfachen und automatisieren Sie den Verkaufsprozess und die Kundeneinbindung. Nutzen Sie Partner Connection, um schnell:

- ein **Preisinformation** als Reaktion auf eine Kundennachfrage bezüglich von Leasingmöglichkeiten zu erstellen
- eine **Kreditanfrage** im Namen des Kunden zu erstellen und diese im weiteren Prozess nachzuverfolgen (einreichen, zurückziehen, ablehnen, genehmigen).
- ein **konkretes Angebot** mit Bedingungen zu erstellen und zu speichern, um Kunden Kundengelegenheiten aufzeigen zu können. Laden Sie für jede Möglichkeit ein Angebotsdokument als PDF herunter.
- in wenigen Sekunden Ein Angebot in einen akzeptierten Vorschlag **und entsprechende Vertragsdokumente** zu verwandeln
- **einen HP Financial Services Experten zu kontaktieren**, um Kundenprobleme schnell und effektiv zu lösen
- vom Portal aus auf **Marketingmaterial und Verkaufsangebote** zuzugreifen
- **Reporte** für bisherige Transaktionen zuzugreifen
- Kunden zum Online-**Kundenportal** einzuladen

Partner Connection ist nicht in allen Ländern sofort verfügbar. Für mehr Informationen hinsichtlich der Verfügbarkeit, Zugang zu Partner Connection und Schulungen kontaktieren Sie bitte Ihren HP Financial Services Vertriebsvertreter.

HP Smart Portal – Ein Portal für alle Informationen und Materialien für HP Partner

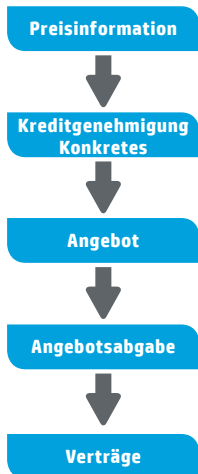
- Die HP Financial Services Seite im HP Smart Portal bietet Zugriff auf Marketingmaterialien, Verkaufswerkzeuge, Werbeangebote, Programme und Schulungen; einschließlich von Links zu Partner Connection wenn verfügbar.
- HP Smart Portal wird weiter ausgebaut, um einen umfassenden Zugriff auf alle Materialien für HP Partner zu ermöglichen; einschließlich gemeinsamer Geschäftsplanung, Registrierung von Geschäftsabschlüssen und Zusammenarbeit. Das erweiterte Portal, das demnächst verfügbar sein wird, heißt dann HP Unison Portal.
- Wir erwarten daß Benutzer ab Juni 2014 durch das Unison Partner Portal auf Partner Connection zugreifen können.

HP Financial Services Kundenportal

Das Kundenportal von HP Financial Services ist ein kostenloses, webbasiertes Werkzeug für das Leasingmanagement. Das Kundenportal bietet Unterstützung durch ein verständliches Schritt-für-Schritt Paket an Werkzeugen für das Initiieren von Leasingabkommen über Verträge bis hin zur Anlagenverwaltung. Kunden können ihre Anlagen also nicht nur besser verwalten, sondern auch ihre Gesamtbetriebskosten senken. Kunden können:

- in Echtzeit auf Reporte zum Leasingmanagement und Anlagenmanagement zugreifen
- in Echtzeit Rechnungsinformationen abrufen
- globale Leasingdokumente in einem einzigen Archiv verwalten
- ältere Anlagen vorausschauend verwalten

Um Zugang zum HP Financial Services **Kundenportal** zu erhalten, lesen Sie bitte die Broschüre zum Kundenportal auf der HP Financial Services Seite im HP Smart Portal.



Lösungen von HP Financial Services

Um Geschäftsveränderungen besser durchführen zu können, ist ein neuer IT-Stil entstanden, der schnellere Antwortzeiten ermöglicht und flexiblere und angepasste Möglichkeiten auf Nachfrage bietet. Im Ergebnis erhalten Kunden dadurch eine immer schlankere IT-Infrastruktur. Kunden benötigen eine neue Investitionsstrategie als Teil ihrer sich entwickelnden IT-Strategie. HP Financial Services bietet Investitionslösungen, die ein Unternehmen flexibler und agiler machen. Wir können Ihnen dabei helfen, Ihre Kunden erfolgreich zu machen.



Flexible Nutzung, IT-Investition und Technologieerneuerung – Dienstleistungen, die die spezifischen Anforderungen Ihrer Kunden erfüllen. Kunden erwerben Technologie zu ihren Bedingungen und wenn ihre Geschäftsanforderungen es nötig machen. Die Risiken des Anlagenbesitzes werden minimiert

Investieren Sie in IT zu Ihren Bedingungen

- Ein flexibles Finanzierungsabkommen zum üblichen Marktpreis (FMV Leasing) ermöglicht es Ihnen lediglich für die Nutzung zu zahlen, und nicht für den Besitz.
- Geringere monatliche Zahlungen, da wir eine Restposition an den Anlagen behalten
- Möglichkeit der Verschiebung von Zahlungen und schrittweise Erhöhung der Zahlungen
- Sie können nach der Hälfte der Leasingdauer Anpassungen vornehmen
- Am Ende der Leasingdauer können Sie die Anlagen zurückgeben und erneuern, die Leasingdauer verlängern oder die Anlagen erwerben
- Für Kunden, die sich sicher sind, dass sie die Anlagen am Ende der Leasingdauer erwerben möchten, kann eine finanzierte Mietkaufvereinbarung erstellt werden.

HP Vorausstellungslösung – Möglichkeiten von “Zahlen bei Nutzung” und “Kosten Pro Einheit” bei der Preisgestaltung für Kunden, die zwar wissen, dass sie mehr Kapazität hinzufügen werden, sich aber über Verwendung und Nutzung über längere Zeiträume und den Prozess zum Erhalt interner Genehmigungen Sorgen machen.

- Zunächst verfügbar in den USA, Kanada, Frankreich, Deutschland, Spanien und im Vereinigten Königreich (UK). Es werden voraussichtlich mehr Länder hinzugefügt.
- Erlangen Sie umgehend Kapazität für bis zu 12 Monate
- Bezahlen Sie einen Festpreis pro TB oder virtuellen Server
- Die erste Zahlung von 30 % ist an Tag 89 fällig; der Restbetrag ist fällig, wenn die Anlagen aktiviert werden (alle im 13. Monat)

HP beschleunigte Migration zur Cloud – Viele Unternehmen wollen in Cloud-Umgebungen investieren, werden im Budget aber durch die Kosten ihrer IT-Altanlagen zurückgehalten. Stellen Sie die Finanzen bereit, die Sie für Investitionen in Cloud-Umgebungen benötigen, indem Sie Ihre IT-Anlagen von einer Besitzform in ein flexibles Nutzungsmodell umwandeln.

- Erhöhen Sie die Flexibilität zur Erneuerung von Technologien und zur Förderung der Migration zu einer Cloud-basierten Infrastruktur
- Behalten Sie Ihre Anlagen, ohne Störungen in Ihren Geschäftsabläufen

Kapazität auf Nachfrage – Erwerben Sie die Kapazität, die Sie benötigen, mit einer eingebauten Reserve zur Bereitstellung zusätzlicher Kapazität vorab

- Finanzen zur Bereitstellung von noch nicht benötigten Technologien können für andere Zwecke genutzt werden
- Erwerben Sie bis zu 30 % an Technologie-Reserven
- Keine Zahlung für Technologie-Reserven bis zur Mitte der Vertragsdauer, bis zu 30 Monaten
- Finanzierungsvertrag für 2 – 5 Jahre

Asset Recovery Services optimiert und verwaltet die physischen, finanziellen und vertraglichen Aspekte aller IT-Anlagen von der Implementation bis hin zur Außerbetriebnahme. Wir entfernen nicht nur unbenötigte IT-Anlagen, sondern helfen auch dabei, die Risiken in der Einhaltung von Richtlinien und Umweltvorschriften zu minimieren und Datensicherheit zu erhöhen. Wenn die Anlagen bestimmte Bedingungen erfüllen, kann ein Teil des Kaufpreises an den Kunden zurückgezahlt werden.

Asset Recovery Services sind für alle Kunden verfügbar, die bestimmte Bedingungen erfüllen; einschließlich des Volumens der IT-Anlagen. Diese Leistungen sind nicht in allen Ländern verfügbar.

Machen Sie einen **virtuellen Rundgang** in unserem Technology Renewal Center, um mehr über Asset Recovery Services zu erfahren. Für mehr Informationen zu allen Lösungen, besuchen Sie bitte die HP Financial Services **Website** oder die HP Financial Services Seite im **HP Smart Portal**.

HP Zertifizierte Gebrauchttechnologie kann Kunden dabei helfen, den Anforderungen ihres IT-Lebenszyklus nachzukommen, ohne Geld oder Zeit investieren zu müssen und ohne Kosten für den Fortschritt. Eine breites Angebot an Technologie ist verfügbar, um Kunden in einer Vielzahl von Situationen zu unterstützen:

- Änderungen am Arbeitsplatz oder im Datacenter – Konsolidierungen, Umzüge oder Ausbau von existierenden Datacentern oder Arbeitsplätzen.
- Erhaltung von Altanlagen
- Unterstützung der Geschäftskontinuität oder von Plänen zur Notfallwiederherstellung (Disaster Recovery)
- Unterstützung von zeitlich begrenzten IT-Initiativen und Betriebsabläufen

Kurzfristige Miete – Mieten Sie Anlagen für 3 – 18 Monate, wenn Sie sie nur kurzfristig oder in einer Übergangsphase benötigen. Mieter können die Anlagen am Ende der Mietdauer erwerben. Dies ist eine gute Lösung für:

- Beweisaufnahme im Testen von neu konzeptionierten Anwendungen
- Umzug oder Konsolidierungen von Datacentern
- Anforderungen für Anlagen zur Demonstration
- Testnutzung vor dem käuflichen Erwerb

Verkauf – Rückmiete: Unter den richtigen Bedingungen kaufen wir die existierenden Anlagen eines Kunden und leasen diese dann unter bestimmten Bedingungen an den Kunden:

- Zur Unterstützung eines Planes zur Erneuerung von Technologien. Geben Sie die Anlagen am Ende der Leasingdauer zurück. Das Recycling und Entsorgung wird von Experten erledigt
- Kunden erhalten einen Kapitalrückfluss durch den Verkauf

Schulungen für Partner von HP Financial Services

HP Financial Services bietet Vertriebspartnern Abrufbereite Trainingsmodule Sie können auf die 8 kurzen, aufgezeichneten Schulungseinheiten von der HPFS Seite im HP Smart Portal, durch das HPFS Partner Connection Portal oder über die unten aufgeführten Links zugreifen:

Abschnitt 1

Modul 1.1: Vorteile für HPFS Vertriebspartner

Modul 1.2: HPFS: Ein Überblick

Modul 1.3: Vorteile für Kunden

Modul 1.4: Die Grundlagen des Leasings

Abschnitt 2

Modul 2.1: Die Lösung verkaufen

Modul 2.2: Den Nutzen von Finanzierungen aufzeigen

Modul 2.3: Mit HPFS zusammenarbeiten

Modul 2.4 Erweiterte Verkaufsfähigkeiten: TCO

Der HP Financial Services Prozess im Überblick

Sie können das Partner Connection Portal nutzen, um den unten aufgezeigten Verkaufs- und Finanzierungsprozess in die Wege zu leiten oder abzuschließen. Ein Vertreter von HP Financial Services ist jederzeit für Fragen verfügbar. Ob Sie Partner Connection nutzen, um eine Preisinformation oder eine Kreditgenehmigung zu erhalten oder eine Transaktion abzuschließen, es wird Ihre Arbeit effektiver und effizienter machen. Zum jetzigen Zeitpunkt ist Partner Connection in der Lage, Sie beim Abschluss von Transaktionen von bis zu \$ 500.000 (USD) innerhalb des Portals zu unterstützen.

SCHRITT 1

Beziehen Sie HP Financial Services in die Verkaufs gelegenheit mit ein

Erhalten Sie eine Preisinformation und fügen Sie Ihrem Angebot eine HPFS Lösung zu

Um eine Preisinformation zu erhalten, geben Sie bitte folgende Daten an:

- Unternehmensname, Kundenkontaktdaten
- Benötigte Finanzierungsbedingungen und Wert der Transaktion
- Vorgeschlagene Lösung einschließlich einer Aufschlüsselung nach Hardware, Software und Dienstleistungen
- Standort der Anlage
- Alle anderen benötigten Optionen

SCHRITT 2

Bonitätsprüfung

Um eine Kreditgenehmigung zu erhalten, übermitteln Sie bitte die Informationen und Dokumentationen, die im nächsten Abschnitt dieses Handbuchs (Kundenkreditpaket) aufgelistet sind. Die durchschnittliche Zeit, die HP Financial Services zur Überprüfung und Genehmigung von Krediten benötigt, beträgt bis zu 24 Stunden für Transaktionen bis zu \$ 500.000 (USD) und bis zu 48 Stunden für größere Transaktionen.

SCHRITT 3

HP Financial Services Dokumentationen

Erhalten Sie ein konkretes Angebot. Wir bestätigen die endgültige Leasingrate und bereiten die notwendigen Dokumente zur Einsicht und Unterzeichnung für den Kunden vor. Dokumente sind unmittelbar durch Partner Connection verfügbar oder können innerhalb von 24 Stunden durch einen Vertreter von HP Financial Services bereitgestellt werden.

SCHRITT 4

Kredit- und Transportautorisierung

HP Financial Services wird nach dem Erhalt der ordnungsgemäß abgehandelten Leasingdokumente ein Ermächtigungsschreiben (Vendor Authorization Letter – VAL) bereitstellen, einschließlich der Umfrage zur Bekämpfung von Geldwäsche. Damit sind alle Kreditbedingungen für den Transport erfüllt.

SCHRITT 5

Lieferung und Installation

Nachdem der Erhalt des VAL, werden die Anlagen geliefert und installiert. Sie müssen Kopien der Rechnungen, und später die Originale, an HPFS senden. Die Rechnungen müssen die Teilenummer des Herstellers, Beschreibung, Einheitspreis, Anzahl und Seriennummern enthalten. Wenn Sie ein eigenes, internes System für Teilenummern oder Referenzen haben, geben Sie bitte auch die Teilenummer des Originalherstellers an.

SCHRITT 6

Abnahmebescheinigung

Nach der Lieferung und Installation muss der Kunde die Abnahmebescheinigung (Certificate of Acceptance – CoA) unterschreiben. Bitte senden Sie das Original an HP Financial Services. Mit der unterzeichneten CoA ist der Finanzierungs- oder Leasingvertrag rechtlich in Kraft gesetzt. Bitte stellen Sie sicher, dass die unterzeichnete CoA unmittelbar zur Verfügung steht.

SCHRITT 7

Zahlungsausgleich

Wenn alle Dokumente erhalten wurden und alle Kreditbedingungen erfüllt sind, bezahlen wir die Rechnungen. Dieser Prozess dauert ungefähr 1 - 2 Geschäftstage, nachdem die CoA erhalten wurde, oder die Anlage als angenommen erachtet wurde. Die Zahlungen erfolgen direkt auf das Konto des Partners. Bitte beachten Sie, dass HP Financial Services Zahlungen zwischen den Händlern und Vertriebspartnern aufteilen kann wenn erforderlich.

Kundenkreditpaket

Um eine Kreditgenehmigung zu erhalten, übermitteln Sie bitte die folgenden Informationen:

- Kontaktname des Kunden, E-Mail, Telefonnummer, Faxnummer und Webadresse
- Firmenname, Geschäftsart (z.B.: öffentliches/privates Unternehmen, Einzelhändler, Einzelunternehmen, Gesellschaft), Mutterunternehmen falls zutreffend, Beschreibung des Geschäftes, Anzahl der Geschäftsjahre, Mitarbeiterzahl und handelsregisterlicher Firmensitz.
- Der Geschäftsplan des Unternehmens ist für Kunden erforderlich, die HP Indigo oder Scitex Produkte erhalten möchten
- Detaillierte Angaben zu den Produkten, die erhalten werden sollen
- Anlagenstandort, wenn dieser vom Firmenstandort abweicht (beispielsweise bei Datacentern)
- Erwarteter und erforderlicher Kreditrahmen basierend auf IT-Beschaffungsplänen der nächsten 6 - 12 Monaten
- HP Financial Services kann mehr Dokumente anfordern, wenn nötig.

HP Financial Services wird zusätzliche erforderliche Informationen von verfügbaren Kreditbüros oder veröffentlichten Geschäftsberichten beziehen, wenn Kunden einen ausstehenden Restbetrag von \$ 500.000* oder weniger haben. Kunden, deren ausstehender Restbetrag größer als \$ 500.000* ist, müssen die vollständigen Erklärungen zur finanziellen Lage am Ende des Geschäftsjahres und Jahresabschlüsse der letzten 2 Jahre bereitstellen, einschließlich von Bilanzen, Gewinnrechnungen und Kapitalflussrechnungen.

*Für Frankreich, Spanien, Norwegen und Dänemark beträgt der Schwellenwert \$ 150.000

Wenn HP Financial Services nicht in der Lage ist, die benötigten finanziellen Informationen aus öffentlichen Quellen zu beziehen, ist der Kunde verpflichtet, diese bereitzustellen.

Häufig gestellte Fragen

Es kommt vor, dass Kunden nicht nach einer Finanzierung fragen. Sollte ich dies dennoch ansprechen?

Es kommt vor, dass Kunden nicht nach einer Finanzierung fragen. Sollte ich dies dennoch ansprechen? Leasing kann Kunden helfen, ihre anfänglichen finanziellen Ausgaben zu verringern und kann eine bessere Möglichkeit für sie darstellen als ein Kauf. Es kann zur gleichen Zeit Ihre Verhandlungen mit dem Kunden beschleunigen. Leasing hat außerdem den Vorteil, dass Ihr Kunde Aktualisierungen durchführen kann, wenn er das möchte. Flexible Finanzierungsmöglichkeiten können dem Kunden dabei helfen, sein Budget optimaler zu nutzen und die bezahlbare Ausstattung um bis zu 20 – 35% zu erweitern.

Wir haben bereits andere Finanzierungsmöglichkeiten. Viele Kunden haben eine Finanzierungsmöglichkeit durch ihre Bank oder Finanzberater. Warum sollte ich HP Financial Services empfehlen?

Bei HPFS arbeiten Finanzexperten, die mit Partnern und Kunden an jedem Zeitpunkt des IT-Lebenszyklus zusammenarbeiten können, von der Planung und dem Erwerb der Technologie bis zur Außerbetriebnahme. Als Teil von HP arbeitet HP Financial Services ehrgeizig mit Partnern zusammen, um kreative und flexible Lösungen anzubieten und alle Geschäftsabschlüsse zu genehmigen. Wir unterstützen HP in mehr als 50 Ländern und können Kunden weltweit mit konsistentem Know-how beraten. HP Financial Services kann eine komplette Finanzierungslösung anbieten, einschließlich von Hardware, Software und Dienstleistungen von verschiedenen Anbietern, um so Partnern dabei zu helfen, ihren Mehrwert für Kunden zu steigern und die Möglichkeiten für kontinuierliche und wiederkehrende Umsätze zu vergrößern.

Support und mehr Informationen

Wenden Sie sich an Ihren lokalen HP Financial Services Ansprechpartner oder besuchen Sie uns online: hp.com/hpfinancialservices

EMEA

Österreich	+43-1-546521560
Belgien	+32-2-7174008
Tschechische Republik	+420 261 108 248
Dänemark	+45-35258408
Finnland	+358-922-901913
Frankreich	+33-1-70360461
Deutschland	+49-69-66805506
Irland	+353-1-4118902
Italien	+39-02-45279010
Luxemburg	+32-2-7174008
Niederlande	+31-20-5040641
Norwegen	+47-22-577706
Portugal	+351-21-1206163
Russland	+7 495 797 3500
Slowakei	+431502842114
Südafrika	+27 11 785 1000
Spanien	+34-915-909380
Schweden	+46-8-7509713
Schweiz	+41-44-2120340
Vereinigtes Königreich	+44-20-79490230

Wie kann ich Zugang zum Partner Connection Portal erhalten? Wie kann ich für die Nutzung geschult werden?

Ihr HP Financial Services Vertriebsvertreter kann Ihnen helfen, Zugang zu Partner Connection und entsprechende Schulungen zur Nutzung zu erhalten.

Warum benötigt HP Financial Services vollständige Rechnungen mit sehr detaillierten Informationen?

Durch die komplette Bestandsaufnahme und detaillierte Informationen einer Lösung können wir den Restwert genau bestimmen und die besten Leasingraten anbieten. Kunden können ihre Zahlungen an ihre Nutzung anpassen und haben am Ende der Leasingdauer die Möglichkeit, das Leasing zu verlängern oder ihre Technologie zu erneuern.

Vielen Kunden wollen Anlagen besitzen, warum sollte ich also Leasing empfehlen?

Durch Leasing wird das Risiko verringert, veraltete oder ungeeignete Anlagen zu besitzen und bietet außerdem die Möglichkeit, Anlagen mit der jüngsten Technologie zu ersetzen. Durch Leasing können Kunden die Anlagen am Ende der Leasingdauer erwerben. Die Kundentreue von Kunden, die Anlagen von HP Financial Services leasen ist deutlich höher als bei Kunden, die Bargeschäfte oder andere Finanzierungsmöglichkeiten nutzen.

Wie kann ich durch Leasing mehr verdienen?

Es ist einfacher eine „Zahlung“ zu verkaufen als einen „Preis“. Eine bezahlbare monatliche Rate kann die Aufmerksamkeit von den großem Barauslagen nehmen und den Druck, einen Rabatt geben zu müssen, beseitigen. Finanzierungen bieten dem Kunden außerdem die Möglichkeit, mehr für ihr jetziges Budget zu erhalten und die Flexibilität, später Aktualisierungen durchzuführen. Zusätzlich wird es durch Finanzierungen leichter, eine gesamte Lösung zu verkaufen, indem man Hardware, Software und Dienstleistungen in einer einzigen Zahlung zusammenfasst. Wenn ein Kunde kauft, kann es 4 - 5 Jahre dauern bis Sie ihm wieder etwas verkaufen können. HP Financial Services kann Partnern auch dabei helfen, schneller bezahlt zu werden, indem die Zeit von der Rechnung bis zur Zahlung verringert wird.

Wie kann ich den Margenzuschlag für mich nutzen?

Sie können sich entscheiden, einen Prozentsatz zum Finanzierungsbetrag (je nach Land und Finanzierungsprogramm unterschiedlich) bis zum angegebenen Höchstwert hinzuzufügen und dies auf Ihrer Rechnung an HP Financial Services anzugeben. Bitte fragen Sie Ihren HP Financial Services Vertriebsvertreter für weitere Informationen.

Gibt es bei HP Financial Services Vertriebspartnern verschiedene Stufen?

Partner, die eine außerordentlich gute Leistung bei der Verbesserung des Umsatzes von HPFS gezeigt haben und auch gewillt sind, dies in der Zukunft zu tun, können strategische Partner werden und zusätzliche Vorteile erhalten.

Melden Sie sich für Updates an
hp.com/go/getupdated



Teilen Sie es mit Kollegen



Bewerten Sie dieses Dokument

© Copyright 2014 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Die hierin enthaltenen Informationen können ohne Vorbehalt geändert werden. Die Garantien für HP Produkte und Services werden ausschließlich in der entsprechenden, zum Produkt oder Service gehörigen Garantieerklärung beschrieben. Aus dem vorliegenden Dokument sind keine weiterreichenden Garantieansprüche abzuleiten. HP übernimmt keine Verantwortung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben in diesem Dokument.

Finanzierungen durch Hewlett-Packard Financial Services Company und seiner Tochtergesellschaften (HPFSC) unterliegt den Bedingungen der Kreditgenehmigung und der ordnungsgemäßen Abhandlung der standardmäßigen HPFSC Dokumentation. Raten basieren auf der Kreditwürdigkeit des Kunden, Finanzierungsbedingungen, Angebotsarten, Anlagenarten und Optionen. Nicht alle Kunden sind für diese Raten berechtigt. Nicht alle Dienstleistungen sind in allen Ländern verfügbar. Ander Einschränkungen können zutreffen. HPFSC behält sich das Recht vor, dieses Programm zu jedem Zeitpunkt ohne Vorankündigung zu ändern oder zu beenden.

4AA1-6814DEE, August 2014

