

Finanzierungen für mittelständische Unternehmen: Ein Management-Leitfaden

Von IBM Global Financing



Finanzierungen für mittelständische Unternehmen:

Ein Management-Leitfaden

Jeder, der ein mittelständisches Unternehmen führt, muss täglich finanzielle Entscheidungen treffen – manche sind von geringer, andere von entscheidender Bedeutung. Eine Entscheidung, die regelmäßig zu treffen ist, betrifft die Finanzierung der IT-Infrastruktur.

Die Entscheidung über die richtige Hardware und Software, die Implementierung der richtigen Anwendungen und die Aktualisierung dieser Anwendungen zur Integration neuer Technologien ist eine immer wiederkehrende Herausforderung.

Diese wird zusätzlich erschwert durch den immer kürzeren Lebenszyklus der Geräte und Anlagen, durch die wachsende Konkurrenz der Märkte und durch die erhöhten Anforderungen der Kunden, die geschickt die Vielzahl der heute zur Verfügung stehenden Kanäle für den Einkauf nutzen.

Daher besteht ein enormer Druck, die IT-Infrastruktur schnellstmöglich zum Einsatz zu bringen und ebenso schnell Gewinn aus diesen Investitionen zu erzielen. Aus allen diesen Gründen müssen Sie heute bei der Zusammenstellung und Anpassung ihrer IT-Strukturen wesentlich flexibler sein. Ebenso flexibel müssen aber auch die Möglichkeiten zur Finanzierung dieses Bedarfs sein.

Sicherlich könnten Sie alles sofort bezahlen – aber damit würden Sie auf wertvolles Eigenkapital verzichten, das Sie auf andere Weise zur Steigerung der Rentabilität Ihres Unternehmens einsetzen könnten. Oder Sie entscheiden sich für eine Finanzierungslösung.

Finanzierung bietet enorme Vorteile gegenüber dem Erwerb – sowohl von der betriebswirtschaftlichen als auch von der IT-Seite. Und Finanzierung macht Ihr Unternehmen auch bei geänderten Marktanforderungen flexibler. Das ist besonders wichtig bei der wachsenden Bedeutung von e-business on demand: Ihre Kunden erwarten, dass Sie schnell auf Anforderungen reagieren, und dass die Produkte und Services genau auf deren Bedürfnisse zugeschnitten sind.

Nicht jeder freundet sich so schnell mit dem Gedanken einer Finanzierung an. Normalerweise wird befürchtet, dass damit viele Seiten Kleingedrucktes verbunden sind, dazu eine komplizierte Zahlungsabwicklung und außerdem die völlige Bindung an einen einzigen Anbieter.

Wenn Sie bisher von einer Finanzierung Abstand genommen haben, weil Sie dachten, dass diese nur für langfristige,

große Anschaffungen oder zu komplex oder zu teuer ist, dann wird Ihnen dieser Management-Leitfaden eine andere Sicht vermitteln können. In diesem Leitfaden werden wir Sie mit den tatsächlichen Möglichkeiten von Finanzierungen vertraut machen, uns mit den allgemeinen Einwänden auseinandersetzen und die mit einer Finanzierung verbundenen greifbaren Vorteile für Ihr Unternehmen erläutern.

Wir werden außerdem die wichtigsten Kriterien hervorheben, die bei der Auswahl des richtigen Finanzpartners zu berücksichtigen sind, und geben Ihnen einige Beispiele für die zahlreichen Unternehmen, die ihre IT über Finanzierungen realisiert haben, um dadurch ihre Zukunft zu sichern.

Finanzierung ist bereits jetzt die bevorzugte Variante vieler erfolgreicher Unternehmen. In diesem Leitfaden können Sie Schritt für Schritt die Gründe dafür erfahren.



Schritt 1 - Antworten auf Ihre Einwände

Mehr und mehr Unternehmen realisieren Ihre IT über Finanzierungen. Viele andere aber bevorzugen noch immer Direktzahlungen und bringen die nachfolgend aufgeführten Einwände an. Einige davon reflektieren vielleicht Ihre eigenen Bedenken, aber Sie könnten dabei wichtige Aspekte übersehen.

Wir haben genug Eigenkapital

Ja, aber Eigenkapital ist ein begrenztes Gut, also warum verwenden Sie es für IT-Systeme, die schnell an Wert verlieren? Sie sollten Ihre Finanzmittel besser für andere wichtige Projekte einsetzen oder sie dort investieren, wo Sie einen besseren ROI (Return on Investment) erzielen können. Wenn Sie Ihre Finanzmittel für IT verwenden, gehen Ihnen auch mögliche Steuervorteile verloren.

Ein Kredit von der Bank ist besser

Da Kredite normalerweise nur für kurze Zeit bereitgestellt werden, riskieren Sie steigende Zinsraten. Wenn Sie sich für Leasing mit dem richtigen Partner entscheiden, werden die Zinsraten für die gesamte Leasing-Periode festgeschrieben. Außerdem können Sie Finanzmittel zurückerhalten, wenn Sie Ihre Systeme am Ende der Leasing-Periode verkaufen.

Wir nutzen unsere Systeme lange – so wird Kaufen billiger

Technologien entwickeln sich schnell weiter. Der Lebenszyklus von PCs hat sich z. B. deutlich verringert – von vier auf zwei Jahre. Dazu müssen Sie auch die Wartungskosten für die älter werdende Hardware berücksichtigen: diese steigen deutlich, je länger Sie auf das alte System vertrauen. Mit einem Leasing-Vertrag über 36 Monate zu fairen Marktkonditionen sind Sie wesentlich flexibler, als wenn Sie Ihre PCs tatsächlich besitzen – und das zu geringen oder ganz ohne zusätzliche Kosten.

Ältere Systeme werden weiter im Unternehmen genutzt

Viele Unternehmen sagen, dass sie dies tun werden – doch in Wirklichkeit tun es nur wenige. Die meisten lagern Ihre alte Hardware für einige Zeit ein, um später für deren Entsorgung auch noch zu bezahlen. Bereits heute ist die Entsorgung teuer, doch sie wird noch teurer, sobald strengere Umweltauflagen in Kraft treten. Wenn Sie dagegen Ihre IT leasen, müssen Sie sich keine Gedanken um die Entsorgung machen – sobald Sie den alten PC zurückgeben, sind Sie auch das Entsorgungsproblem los.

Ich möchte nicht mit dem Verwaltungsaufwand belästigt werden

Das möchte niemand. Sie müssen einfach nur einen Finanzierungspartner auswählen, der dafür einfache Tools bereitstellt und sämtliche Kosten – inkl. Wartung, Hardware, Software und Services – in einem einzigen überschaubaren Vertrag zusammenfasst. Auf diese Weise ist der Verwaltungsaufwand minimal.

Aber Leasing ist zu komplex

Moderne Verträge werden speziell dahingehend entwickelt, dass sie transparent und leicht verständlich sind. Und sie bieten Ihnen die Möglichkeit, Upgrades zu integrieren oder bei Bedarf das Leasing früher zu beenden. Der Vertrag kann genau auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten werden. Die Zahlungsoptionen sind erschwinglich und berücksichtigen das Wachstum Ihres Unternehmens.

Ich möchte Systeme nicht nur von einem, sondern von verschiedenen Herstellern kaufen

Kein Problem. Mit dem richtigen Finanzierungspartner wird Ihnen mit einem Vertrag eine Gesamtlösung angeboten, die sämtliche Hardware, Software und Services von jedem gewünschten Anbieter umfasst.

Wenn ich nur einen Finanzpartner auswähle, muss ich alles auf eine Karte setzen

Die Mehrheit der Unternehmen greift für die Umsetzung einer Gesamtlösung auf einen einzigen Anbieter zurück – für Services und Wartung ebenso wie für Software und Hardware.

Das Management der gesamten IT-Infrastruktur wird dadurch deutlich vereinfacht, da alles - inkl. Entsorgung – in einem Vertrag zusammengefasst ist.

Schritt 2 - Die tatsächlichen Vorteile einer Finanzierung

Es gibt mehrere zwingende Gründe, warum Finanzierung besser als Erwerben ist – sowohl aus einer betriebswirtschaftlichen Perspektive als auch vom Standpunkt des IT-Managers.

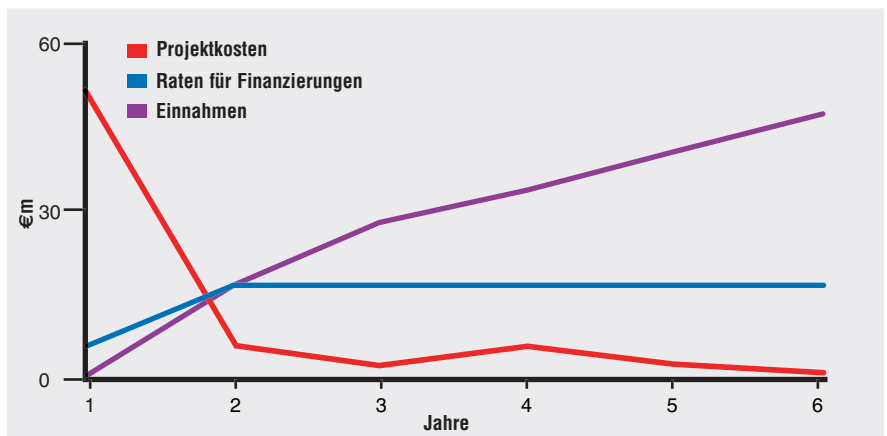
Hier sind die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Vorteile:

IT-Projekte brauchen Zeit und führen nicht immer gleich zu den erwünschten Ergebnissen. Mit einer Finanzierung werden Ihre Zahlungen über die gesamte Laufzeit eines Projekts verteilt, so dass Sie für Ihre IT-Investition erst dann zahlen, wenn Sie von den Vorteilen auch wirklich profitieren.

Diese finanzielle Flexibilität ermöglicht es, dass Sie mit Ihren Projekten sofort bestimmte Geschäftsziele anvisieren können, z. B.: Verbesserung der Kundenansprache, Online-Sonderangebote oder Mobilisierung Ihrer Verkaufsteams – ohne dass Sie auf die Verfügbarkeit des dafür notwendigen Kapitals warten müssen.

Sie können wertvolles Kapital für andere Projekte einsetzen, während Sie niedrige Leasing-Kosten zu festen und fairen Raten genießen. Wenn Sie für andere wichtige Projekte vielleicht keine Finanzierung erhalten, könnten Sie aber in jedem Fall Ihre IT finanzieren.

Zahlungen über die Laufzeit eines Projekts verteilen



Finanzierung erleichtert die Verwaltung Ihrer Finanzen. Zahlungen können an Ihre Wirtschaftspläne und Budgetverläufe angepasst werden. Sie können spezielle Arrangements in Anspruch nehmen, wie Zahlungsunterbrechungen und gestufte Zahlungen, die genau auf Ihre Geschäftsstruktur zugeschnitten sind.

Und das sind die IT-Vorteile:

Sie müssen nicht erst auf Finanzmittel warten, bevor Sie mit neuen Projekten beginnen können. Das bedeutet, dass Sie die für das Unternehmen bereits geplanten Anwendungen sofort realisieren können, ohne aufgrund fehlenden Kapitals weiter daran gehindert zu werden.

Bei Finanzierung können Sie in Ihrem Vertrag Optionen festlegen, die Ihnen bei Bedarf den Austausch älterer Systeme gegen neue ermöglichen. Dieser Ansatz ist wesentlich kostengünstiger, als ständig neue Systeme zu erwerben. Erneuern Sie

Ihre IT, wenn es notwendig ist – so haben Sie für die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens stets die neueste Technologie zur Verfügung.

Das gesamte Management Ihrer IT wird verbessert. Und Sie müssen sich nicht länger Gedanken darüber machen, was mit der nicht mehr benötigten Hardware geschehen soll. Mit dem richtigen Finanzierungsvertrag werden die nicht mehr benötigten Geräte abgeholt und recycelt oder auf umweltgerechte Weise entsorgt.

Sie haben wesentlich mehr Möglichkeiten, Ihre Systeme aus- oder abzubauen, und können so den schwankenden Bedürfnissen Ihrer Kunden und Mitarbeiter gerecht werden. Das ist besonders wichtig bei der wachsenden Bedeutung von e-business on demand: Ihre Kunden erwarten heute, dass Sie wesentlich schneller auf individuelle Anforderungen reagieren. Mit dieser höheren Flexibilität besteht die Möglichkeit, Computing als Ware zu behandeln und die Gesamtbetriebskosten für IT zu reduzieren.

Schritt 3 - Ein Blick auf die Erfahrungen anderer Unternehmen

Finanzierung wird nunmehr für 60 Prozent der IT-Anschaffungen in Betracht gezogen. Mehr und mehr sind auch mittelständische Unternehmen davon überzeugt, dass darin eine großartige Möglichkeit für die effizientere Verwaltung der gesamten IT liegt. Hier finden Sie einige Beispiele, wie IBM seinen Kunden bei der schnelleren Umsetzung ihrer Geschäftsziele helfen konnte.

Ein mittelständisches deutsches Unternehmen, Produzent von Bolzen, Stutzen und Schrauben, benötigte zur Unterstützung der stark wachsenden Geschäftsaktivitäten dringend eine SAP-Lösung. Zur Finanzierung der erforderlichen IT wurden mehrere Millionen Euro benötigt, ohne dass die Zahlungsfähigkeit gefährdet sein sollte. Banken und andere Kreditgeber zögerten mit der Unterstützung.

Mit einem Vertrag nach dem Prinzip 'Pay as you earn' wurde das Problem gelöst: Das Unternehmen wird erst dann mit den Zahlungen beginnen, wenn die SAP-Implementierung erste Erlöse einbringt. Der Vertrag umfasst die SAP-Lizenz und entsprechende Services. Er stellt sicher, dass sich die Zahlungen an den Gewinnen orientieren. Somit konnte das

Unternehmen ohne Auswirkungen auf den bestehenden Kreditrahmen mit der Bank eine entscheidende technologische Investition tätigen.

Eine in London ansässige Werbeagentur benötigte zur Realisierung intensiver Expansionspläne eine leistungsfähigere IT-Infrastruktur. Gesucht war ein Finanzpartner, der sofort die Kosten für Drucker, Desktop-PCs, Installationsservices und Schulung übernehmen konnte. Dank der Geschwindigkeit, Flexibilität und Leistungsbereitschaft, mit denen der Finanzierungsvertrag durch IBM arrangiert wurde, konnte die Agentur die gesteckten Ziele erreichen.

Ein in Italien ansässiges, mittelständisches Bauunternehmen war früher als erwartet an die Kapazitätsgrenze seiner Server gestoßen. Dank der Flexibilität der bestehenden Verträge konnte die vorgezogene Aktualisierung ohne finanzielle Einbußen realisiert werden. Der Vertrag war genau auf die sich abzeichnenden Geschäfte des Unternehmens und die entsprechenden technologischen Anforderungen zugeschnitten worden.



Schritt 4 - Die richtige Wahl treffen

Wenn Sie die Vorteile einer Finanzierung für sich erkannt haben, müssen Sie nun den richtigen Partner auswählen. Sie benötigen ein zuverlässiges, vertrauenswürdiges Unternehmen mit soliden und sicheren Zukunftsaussichten, das in der Lage ist, Ihre Geschäfte auch über einen längeren Zeitraum zu unterstützen.

Bei der Auswahl müssen Sie einige wichtige Aspekte im Auge behalten.

Versteht der Anbieter wirklich etwas von IT-Finanzierung?

Viele Banken und spezialisierte Finanzdienstleister bieten zwar Finanzierungen an, ihre IT-Kenntnisse sind jedoch gering.

Sie benötigen einen Partner, der über beträchtliche Erfahrungen hinsichtlich der vielfältigen Möglichkeiten von IT-Finanzierungen verfügt und mit Blick auf die gesamte Branche IT sachgerecht bewerten kann. Denn IT-Finanzierung ist nicht mit dem Kauf einer Autoflotte vergleichbar – es erfordert Menschen mit umfassenden IT-Kenntnissen, die Finanzierungspakete anbieten können, die genau auf Ihre individuellen Bedürfnisse angepasst sind.

Kann der Anbieter die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen unterstützen?

Kleine und mittelständische Unternehmen haben sehr spezifische Bedürfnisse. Daher sollte Ihr Finanzierungspartner über umfangreiche Kenntnisse in diesem Bereich verfügen. Denn Sie werden eher in kleinere Projekte investieren, um schnell Gewinne daraus zu erzielen. Und Sie tendieren anders als große Unternehmen zu mehr Ausgaben für Software und Services. Ihr Finanzpartner sollte all dies wissen – und seine Dienste entsprechend anpassen können.

Kann der Anbieter Ihre gesamten IT-Anforderungen finanzieren?

Vielleicht möchten Sie Hardware, Software und Services von einer Vielzahl unterschiedlicher Anbieter erwerben, daher benötigen Sie einen Finanzpartner, der einen solchen Ansatz unterstützt. Damit steht Ihnen eine breitere Angebotspalette zur Verfügung, so dass Sie sich nicht an die Technologie eines einzigen Unternehmens binden müssen.

☑ Kann der Anbieter eine schnelle Entscheidung anbieten?

Sie suchen einen Partner, der seine Finanzierungsentscheidung in Minuten und nicht in Monaten fällt. Jemand, der günstige Raten anbietet und alles in ein Gesamtpaket schnürt – ohne große Umstände. Die Zusammenarbeit soll unkompliziert sein, so dass Ihre Projekte nicht warten müssen.

☑ Versteht der Anbieter die Bedeutung von e-business?

Nur Unternehmen mit höchster technologischer Kompetenz können wirklich verstehen, auf welche Weise sich die Geschäftswelt verändert, und welche Auswirkungen e-business on demand auf alle Bereiche hat. Kann der Anbieter auf Kunden verweisen, die auf seine Fachkenntnisse bei der Umwandlung ihrer Geschäfte vertraut haben und bei denen sich nun bereits Gewinne abzeichnen.

☑ Stellt der Anbieter wertschöpfende Services bereit, wie die Entsorgung von Geräten?

Die Entsorgung von Altgeräten entwickelt sich zunehmend zu einem Problem – vor allem in Europa werden durch eine verschärfte Umweltgesetzgebung die Unternehmen gezwungen sein, bei der Entsorgung nicht mehr benötigter Hardware entsprechende Richtlinien einzuhalten. Außerdem besteht auch ein erhöhter Druck auf Unternehmen, bei der Entsorgung von Speichermedien Richtlinien des Datenschutzes zu erfüllen. Eine mögliche Option kann daher die Zusammenarbeit mit einem zuverlässigen Entsorgungsunternehmen sein, das nicht mehr benötigte Festplatten reinigt und die Verantwortung für das Löschen der Daten übernimmt.

☑ Steht eine sichere und vertrauenswürdige Marke hinter dem Anbieter?

Wenn Sie eine wichtige Finanzentscheidung treffen, müssen Sie sich auf Ihren Finanzierungspartner verlassen können. Die Zukunft Ihres Unternehmens steht auf dem Spiel – daher müssen Sie sicher sein, dass der ausgewählte Partner über eine solide Reputation verfügt und auch zukünftig am Markt vertreten sein wird.

Der Ansatz von IBM Global Financing



IBM Global Financing (IGF) ist weltweit einer der größten IT-Finanzdienstleister mit über 100.000 Kunden in 45 Ländern, der IT in einem Wert von 35 Milliarden Euro verwaltet. IGF ist vollständig auf IT-Finanzierungen spezialisiert und operiert als eigenständige Einheit innerhalb von IBM. Über die Hälfte seiner Geschäfte wickelt IGF mit mittelständischen Unternehmen ab.

Auf Grundlage einer mehr als 20-jährigen Erfahrung verfügt IGF über tiefgehende Kenntnisse in allen Aspekten der IT-Finanzierung und ist in der Lage, mit hoher Sachkenntnis den Wert von IT in der gesamten Branche einzuschätzen. IGF bietet nicht nur Finanzierungen für sämtliche Hardware-, Software und Serviceleistungen von IBM an, sondern auch für Produkte und Dienste anderer Anbieter.

Daher können alle Elemente der IT-Infrastruktur des Kunden in einer Finanzierung gebündelt werden. Das kann Anwendungssoftware und Services von Händlern ebenso wie Hardwareplattformen alternativer Anbieter umfassen.

IGF bietet spezielle Finanzierungsservices für mittelständische Unternehmen an.

Diese Services wurden so entwickelt, dass sie einfach zu verstehen sind. Mit Hilfe von überschaubaren Konditionentabellen kann sehr schnell ein Vertragsangebot vorgelegt werden. Außerdem erfolgt eine schnelle Kreditentscheidung, z. B. wird eine Kreditbestätigung innerhalb von Minuten mit e-business on demand bereitgestellt. Mit *IBM EasyFinance* bietet IGF die Möglichkeit zu Finanzierungen zwischen 30.000 und 500.000 Euro. Mit dem Programm *SprintLease* können Anschaffungen von geringerem Wert realisiert werden.

Mittelständische Unternehmen, deren Anforderungen umfangreicher und komplexer sind, können auf das Programm *FlexibleFinancing* für Volumen ab 500.000 Euro zurückgreifen. Ein Beispiel dafür ist die Finanzierung langfristiger Business Transformation-Projekte.

Zusätzlich bietet IGF eine Vielzahl wertschöpfender Services an, wie z.B. das Angebot *Asset Disposition und Support Services (ADSS)*, das

Kunden bei der zunehmenden Problematik der Entsorgung alter IT, insbesondere großer Mengen von PCs, im Zusammenhang mit einer entsprechenden Gesetzgebung unterstützen.

Ein zusätzlicher Service, den Kunden von IGF als sehr hilfreich bezeichnet haben, ist *Sale-und-Lease Back*. Dabei kauft IGF die bestehende IT-Infrastruktur des Kunden und least diese an ihn zurück. Dadurch wird Kapital für den Kunden generiert, das er für anderweitige Investitionen einsetzen kann. Außerdem wird IT-Ausstattung in eine geleaste Umgebung eingebracht, wo sie besser unterstützt und entsprechend den technologischen Entwicklungen erneuert werden kann.

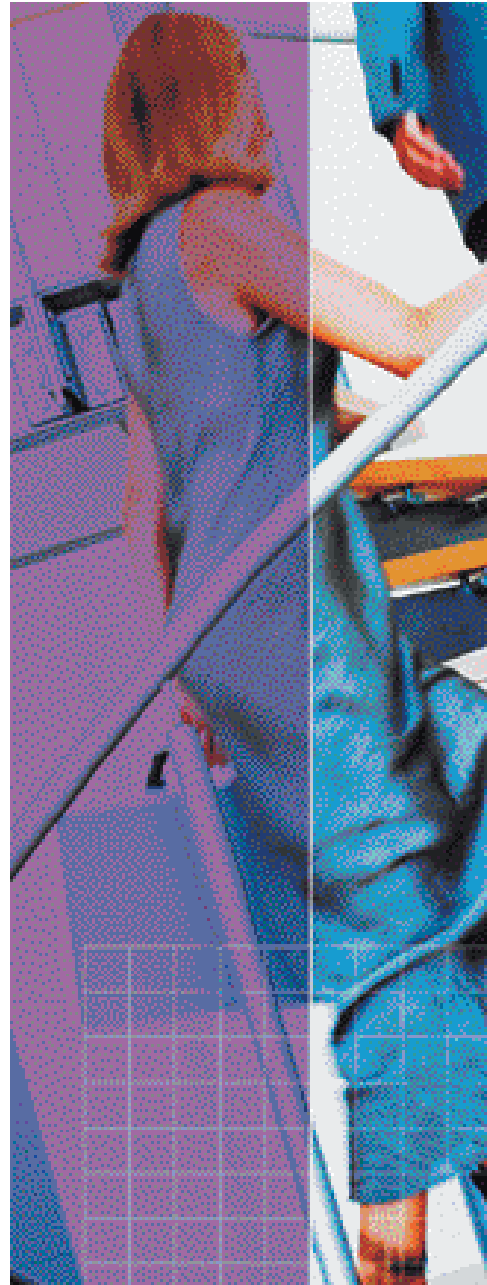
IGF ist darauf eingestellt, seine Angebote über eine Vielzahl von Vertriebskanälen wie Distributoren, Händler, Systemintegratoren, Softwareanbieter, etc. mittelständischen Unternehmen zur Verfügung zu stellen. Alle können mit IGF zusammenarbeiten, um die zusätzlichen Vorteile der Finanzierung als ein Element umfassender Lösungen für mittelständische Unternehmen anzubieten.

Der Schritt in die Zukunft

Wir hoffen, dass dieser Leitfaden Ihnen die vielen Vorteile verdeutlichen konnte, die Sie durch eine Finanzierung Ihrer IT gewinnen können, und dass Finanzierung nicht nur für große Unternehmen oder große Anschaffungen vorteilhaft ist. Wie unsere Beispiele gezeigt haben, ist Finanzierung eine Lösung für jedes Unternehmen, das mit ihrer IT größere Flexibilität erzielen und Eigenkapital schonen möchte.

Wir hoffen, dass zudem einige der mit Finanzierung verbundenen Unklarheiten beseitigt wurden, auf Ihre Einwände eingegangen wurde, und Sie nunmehr verstehen, warum so viele mittelständische Unternehmen übereinstimmend feststellen, dass der Direkterwerb von IT nicht immer die beste Lösung ist.

Die zahlreichen Fragen, die wir in Schritt 4 aufgeworfen haben, werden Ihnen dabei helfen, den richtigen Finanzierungspartner zu finden. Wenn ein Anbieter alle diese Fragen positiv beantworten kann, dann können Sie sicher sein, die richtige Wahl getroffen zu haben.





Für weitere Informationen zu allen Themen dieses Leitfadens oder zu Möglichkeiten einer Zusammenarbeit mit IBM wenden Sie sich bitte an uns.

Informationen zu IGF sowie Kontaktmöglichkeiten erhalten Sie über unsere Website unter

ibm.com/financing/de

oder per E-Mail unter: igf@de.ibm.com

IBM Deutschland
IBM Global Financing
Pascalstrasse 100
70569 Stuttgart



IBM Deutschland

IBM Global Financing
Pascalstrasse 100
70569 Stuttgart

Die IBM Homepage finden Sie im Internet unter **ibm.com**

IBM und das IBM Logo sind Marken der International Business Machines Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern.

Sonstige erwähnte Namen von Unternehmen, Produkten und Dienstleistungen können Marken oder Dienstleistungsmarken der jeweiligen Inhaber sein.

Wenn in diesem Dokument auf Produkte, Programme oder Dienstleistungen von IBM verwiesen wird, bedeutet dies nicht, dass IBM beabsichtigt, diese in allen Ländern anzubieten, in denen IBM Niederlassungen unterhält. Verweise auf Produkte, Programme oder Dienstleistungen von IBM bedeuten nicht, dass ausschließlich Produkte, Programme oder Dienstleistungen von IBM verwendet werden können. Stattdessen können funktional gleichwertige Produkte, Programme und Dienstleistungen verwendet werden.

IBM Hardwareprodukte werden aus neuen Teilen oder aus einer Kombination von neuen und gebrauchten Teilen hergestellt. Unter Umständen ist ein Hardwareprodukt nicht neu und war bereits zuvor installiert. Die IBM Gewährleistungsbedingungen gelten jedoch unabhängig davon.

Dieses Dokument dient nur zur allgemeinen Information. Der Inhalt kann ohne Vorankündigung geändert werden. Die jeweils neuesten Informationen zu Produkten und Dienstleistungen von IBM erhalten Sie bei einer IBM Niederlassung oder einem IBM Vertriebspartner.

Fotografien können Prototypen zeigen.

© Copyright IBM Corporation 2003 Alle Rechte vorbehalten.