

A woman with blonde curly hair and glasses is smiling and talking to a man whose back is to the camera. They are in an office with large windows in the background.

**INGRAM** MICRO

FLEXIBLE SERVICES

# Financial Solutions

# INGRAM

# Contents

1. Opening	3
2. Introductie	4
3. Financing Tools om je deal te closen	6
4. De kracht van de bundel in een As-a-Service	9
5. De voordelen van Tech-refresh	12



# 1. Opening

## Financing Tools

**Met de Financing Tools van Ingram Micro is het voor u als Channel Partner en voor uw eindklanten makkelijker om producten en diensten af te nemen.**

Eindklanten verwachten van hun leverancier dat er betalingsopties worden aangeboden. En dat is logisch. We vinden het immers allemaal prettig om zelf te kiezen hoe we willen betalen, in één keer of liever in lijn met de gebruiksduur van het bedrijfsmiddel. Ook willen we zelf kiezen of we producten in eigendom willen krijgen, of juist niet. Zo hou je grip op de operationele kosten en tijdige vervanging.

Deze flexibiliteit bevordert niet alleen uw omzet, maar ook de ervaring van uw klanten. Door het aanbieden van betalingsopties in overzichtelijke en behapbare maandbedragen komt de noodzakelijke innovatie voor uw klant binnen handbereik. Ons doel daarbij is simpel: we willen u helpen om meer omzet en een hogere klanttevredenheid te genereren.

---

Aarzel niet om contact met ons op te nemen voor meer informatie:  
**[FinancialSolutions-NL@Ingrammicro.com](mailto:FinancialSolutions-NL@Ingrammicro.com)**



## 2. Introductie

### Ingram Micro Financial Solutions

#### **Recente ontwikkelingen**

Uw klanten zijn gebaat bij stabiliteit en voorspelbaarheid bij het nemen van belangrijke investeringsbeslissingen. Wat gaat de rente doen? En de inflatie?

Bij het nemen van deze beslissingen kan een goed gesprek over het inzetten van Financing tools helpen. Ingram Micro Financial Solutions biedt expertise en meerdere bronnen en promo's van banken en vendor-leasing om voor ieder scenario de meest ideale vorm aan te kunnen bieden.

#### **Zelf kiezen**

We vinden het allemaal prettig om te kunnen kiezen hoe we willen betalen. Kijk maar naar het succes van private lease in de autosector. We willen de keuze hebben om in één keer te betalen of uitgesmeerd over de gebruiksduur. Ook willen we zelf kiezen of we producten in eigendom nemen of juist niet. Deze flexibiliteit bevordert niet alleen uw omzet maar ook de ervaring van uw klant. Met het aanbieden van overzichtelijke en behapbare maandbedragen maken we het makkelijk.

# INGRAM







## Begeleiding van A tot Z

Samen met u bespreken we de beste aanpak en zorgen we ervoor dat de offerte wordt voorzien van betalingsopties die aansluiten bij de wensen van uw klant. Ook kijken we naar mogelijke ondersteuning bij de beschikbare kredietlijnen voor de partner. We gebruiken de scherpste promo's uit de markt en begeleiden u door het documentatieproces, de credit-checks, de contract-opmaak en de facturatie.

## Voordelen voor Channel Partners en eindklanten

Het aanbieden van betalingsopties biedt verschillende voordelen. Een technologische oplossing wordt zo voor uw klanten een dienst die maandelijks betaald kan worden. En u als Channel Partner krijgt vooraf uitbetaald, zonder kredietrisico op de eindklant. Onderaan de streep blijven meer omzet en tevreden klanten over.

---

Aarzel niet om contact met ons op te nemen voor meer informatie:  
**[FinancialSolutions-NL@Ingrammicro.com](mailto:FinancialSolutions-NL@Ingrammicro.com)**

### 3. Finance Tools om een deal te sluiten

#### Het bieden van betalingsopties heeft diverse voordelen:

- Een technologische oplossing wordt een dienst die maandelijks kan worden betaald.
- Klanten vinden het prettig om meerdere opties te hebben en te betalen in de vorm die ze willen.
- Channel Partners krijgen vooruit in één keer uitbetaald, zonder kredietrisico op de eindklant. Onderaan de streep blijven over: meer omzet en tevreden klanten.

Ingram Micro Financial Solutions ondersteunt u bij het aanbieden van de voordeligste en juiste financieringsvorm. Klanten krijgen de mogelijkheid om (te) hoge uitgaven in één keer te beperken en voorkomen dat zij met verouderde apparatuur moeten werken. Tegelijkertijd kunnen ze betalen in voorspelbare maandbedragen.

61% van de klanten verwacht dat de leverancier bij aanschaf van IT-middelen verschillende betalingsopties aanbiedt.

64% geeft aan dat het makkelijker is om een aanschaf te doen als er ook betalingsopties worden aangeboden.

*Bron: Ingram Micro 2019*



## Beschikbare programma's

### **Fair Market Value (FMV) – Operationele Lease**

Bij deze leasevorm ligt de nadruk op gebruik, circulariteit en lage maandlasten. De looptijd van de lease wordt goed afgestemd op de verwachte gebruiksduur. Aan het einde van deze periode heeft de klant de mogelijkheid te retourneren, te verlengen of alsnog aan te kopen. In de meeste gevallen betaalt de klant veel minder voor het gebruik dan de aanschafwaarde. Bovendien wordt met deze vorm gestimuleerd dat de bedrijfsmiddelen, zoals computers, niet langer worden gebruikt dan economisch gewenst is. In plaats daarvan krijgen ze een tweede bestaan, na dataverwijdering en een grondige refurbishment.

### **Full Payout Financing – Financiële Lease**

Dit is een financieringsvorm waarbij de nadruk ligt op het spreiden van de betaling over de gebruiksduur en het verkrijgen in eigendom. De rente wordt gedurende het contract vastgelegd, zodat klanten weten waar ze aan toe zijn. Als de rente gedurende het contract stijgt, heeft dit dus geen effect op de maandbetalingen, die staan vast. Dit programma biedt 100% objectfinanciering met voorspelbare maandbedragen.

### **Projectfinanciering - Deferred payments – Uitgestelde betaling**

Met dit programma kunt u een klant extra ademruimte geven met een paar maanden uitstel voordat hij de eerste betaling moet doen. Bij een project-uitrol die drie maanden duurt, kan het voor uw klant prettig zijn om pas na deze periode te beginnen met betalen, terwijl u als Channel Partner wel alvast de facturen kunt insturen voor de geleverde producten. Zo zijn er legio mogelijkheden om de financiering aan te passen aan de wensen van de klant.



## Vendor Lease en financieringsprogramma's

In samenwerking met vendors ontwikkelen we financieringspromo's voor onze partners die zijn afgestemd op de producten van de vendor. Zo zijn er doorlopende actietarieven voor leasing beschikbaar voor HP Inc., Hewlett Packard Enterprise, Dell Technologies, Cisco en andere vendors. Deze promo's lopen uiteen van een tijdelijke extra scherpe rente tot een aantal maanden uitstel van de eerste betaling. Ook bestaan er programma's met de nadruk op circulariteit, waarbij een extra korting op de aanschafwaarde wordt verleend. Met Ingram Micro Financial Solutions bent u altijd op de hoogte van de meest recente promoties en vindt u deze handig onder één dak.

## Sale en Leaseback

Ook voor reeds aangeschafte producten zijn er financieringsmogelijkheden. U kunt bijvoorbeeld de betaling terugdraaien en omzetten in een lease. Uw klant krijgt het geld overgemaakt en betaalt de

financiering over de gekozen looptijd terug. Dit kan een interessante optie zijn om kapitaal dat vastzit weer liquide te maken, om dit vervolgens in te kunnen zetten voor een nieuw project.

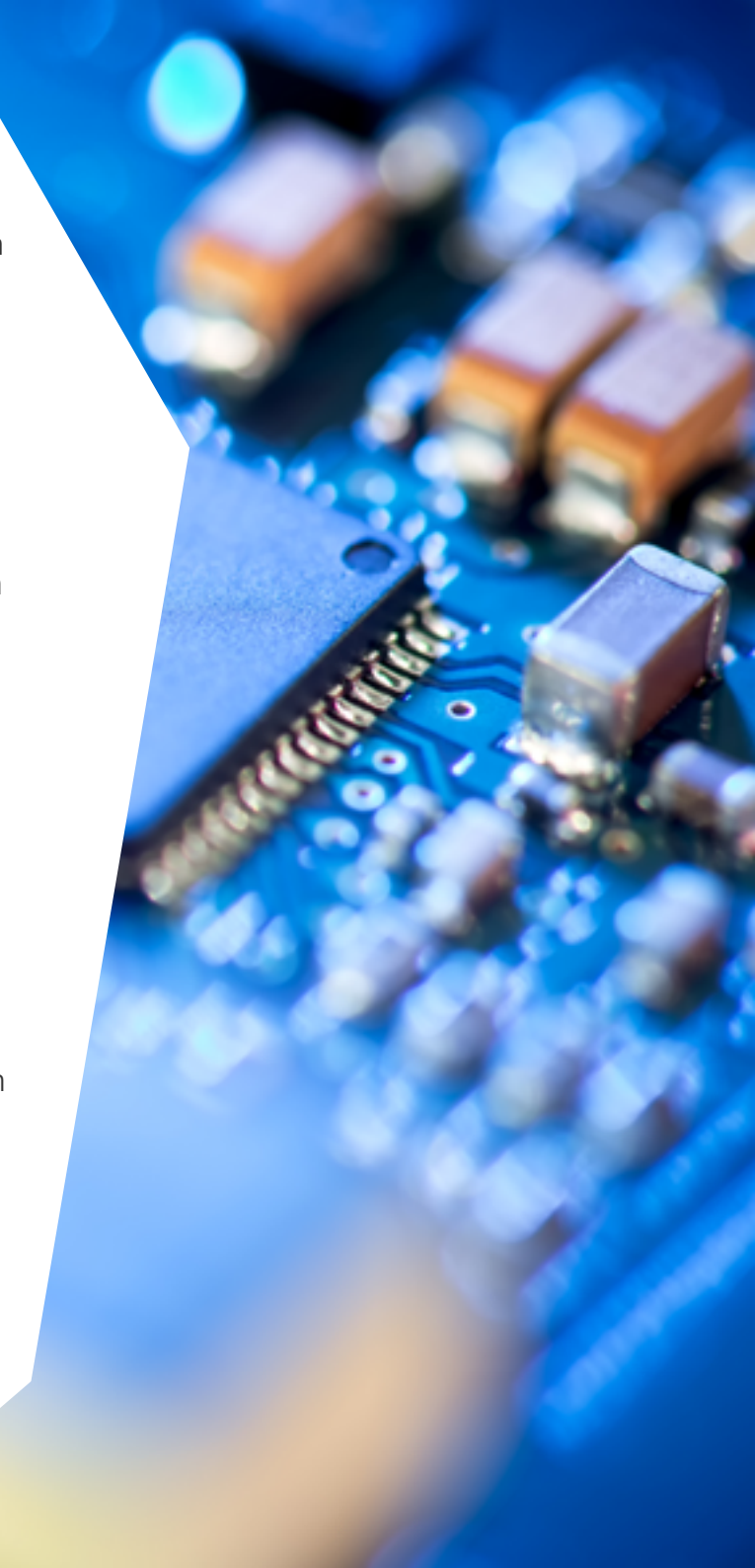
## IT Asset Disposition (ITAD)

Om uw klanten een zo hoog mogelijke opbrengst te kunnen bieden voor afgeschreven IT-middelen, biedt Ingram Micro haar eigen ITAD-diensten aan op wereldwijde schaal. U en uw klant zijn verzekerd van een veilige afvoer: elektronisch afval wordt gerecycled en we zorgen ook voor de juiste datasecurity en verwijdering.

Met Ingram Micro's BlueIQ-volgsysteem kunt u de afvoer starten, volgen en audit reports downloaden, waarmee u kunt aantonen dat de juiste maatregelen zijn genomen om datalekken te voorkomen.

Aarzel niet om contact met ons op te nemen voor meer informatie:

**[FinancialSolutions-NL@Ingrammicro.com](mailto:FinancialSolutions-NL@Ingrammicro.com)**





## 4. De kracht van de bundel: As-a-Service

Door het tempo waarmee nieuwe technologie wordt ontwikkeld en oude apparatuur wordt vervangen, stappen veel bedrijven over naar modellen waarbij gebruik centraal staat.

As-a-Service-oplossingen zijn al langer beschikbaar voor software, services en support, maar kunnen ook prima worden ingezet voor hardware, zoals apparatuur voor werkplekken en datacenters.

De overstap naar As-a-Service begint bij de aanbidding van de Channel Partner waarin alle onderdelen van de oplossing zijn opgenomen. Het gaat dan om hardware, software, services en installatiediensten.

Deze bundel wordt aangeboden in voorspelbare maandbedragen. Dit staat bekend als 'Device as a Service' (DaaS).

Device-as-a-Service biedt ondernemingen verschillende voordelen. Om te beginnen wordt de kans op verouderde apparatuur tot een minimum beperkt. Doordat hardware wordt gebundeld met services en software in een maandelijks betalingsmodel met periodieke vernieuwing, krijgen gebruikers doorgaans toegang tot nieuwere technologie. Deze is goedkoper in onderhoud, zuiniger in gebruik en brengt bovendien minder risico's met zich mee.



# INCPA

## De markt voor Devices as-a-Service groeit gestaag

De DaaS-markt groeit volgens het Global PCaaS Market Research Report (Forecast 2024) wereldwijd naar 71,5 miljard dollar in 2024. In Europa is dit 15,8 miljard dollar. Met name voor het SMB-segment is dit een kans, omdat kleinere ondernemingen doorgaans nog geen gecombineerde bundels afnemen in een prijs-per-maandmodel. De meeste PC-as-a-Service spelers richten zich op hardware, terwijl klanten juist de unieke bundel van diensten door Channel Partners waarderen. Er is dus ruimte voor een klantgerichte oplossing die rekening houdt met de moderne werkplek, waar productiviteit en samenwerking belangrijk zijn.

70% van de klanten verwacht over te stappen naar een PC subscription model binnen drie jaar, aldus Devices and Platforms Benchmark 4Q18 – Technology Business Research, Inc. Nu is dus een goed moment om samen met Ingram Micro Financial Solutions uw aanbod om te zetten naar As-a-Service-modellen met voorspelbare maandbedragen.

## Voordelen voor Channel Partners:

### **Bredere dienstverlening**

Door het aanbieden van Device-as-a-Service en andere Finance Tools draagt u als Channel Partner bij aan het succes van uw klant en dat zal worden gewaardeerd. U verbreedt de relatie met uw klant en verlengt de samenwerking.

### **Meer omzet**

Nieuwe businessmodellen leiden tot aanvullende omzet. Denk bijvoorbeeld aan klanten die overstappen van CAPEX- naar OPEX-modellen en daarvoor gebruikmaken van Device-as-a-Service. Technology Business Research verwacht dat 70% van de ondernemingen willen overstappen op PC subscription services in de komende drie jaar.



## Voordelen voor de klant

### **Lagere, voorspelbare kosten en productievere werknemers**

Tijdige vervanging van devices leidt tot veel financiële voordelen, zoals voorspelbare maandbedragen en lagere Total Cost of Ownership (TCO). Dit komt omdat IT-middelen efficiënter worden ingezet. Het zorgt bovendien voor een betere samenwerking tussen werknemers, omdat zij werken met hardware en software die beter en up-to-date zijn. Nieuwere computers hebben ook extra voordelen als het gaat om IT-security en configuratiemanagement.

---

Aarzel niet om contact met ons op te nemen voor meer informatie:

**[FinancialSolutions-NL@Ingrammicro.com](mailto:FinancialSolutions-NL@Ingrammicro.com)**



## 5. De voordelen van *tech refresh*

De gemiddelde economische levensduur van clients, servers en storage ligt tussen de 3,5 en vier jaar. Dat betekent dat ondernemingen voortdurend moeten investeren in nieuwe hardware om bij te blijven. Niet alleen de aanschafkosten, maar ook andere aspecten van het up-to-date houden van IT-middelen zijn belangrijk: Total Cost of Ownership gaat ook over de kosten van uitrol, installatie, support, software-updates, reparaties, helpdesks en de veilige afvoer van overtollige apparatuur.

Onderzoek door IDC toont aan dat oude apparatuur veel kosten met zich meebrengt en dat het voordeliger is om apparatuur tijdig te vervangen. In een zogenaamd tech refresh-programma worden de voordelen van operationele lease benut om kosten te verlagen en om de businessperformance en gebruikerstevredenheid te verhogen. En last but not least: tech refresh leidt tot efficiënter gebruik van IT-middelen en heeft daarmee een positieve impact op het milieu.





## Voordelen van tijdige vervanging door tech refresh

### Financiële voordelen

Een optimale tech-refresh hangt nauw samen met de restwaarde in een operationele lease. De looptijd wordt afgestemd op de verwachte gebruiksduur. Dit is een flexibele manier van financieren: aan het einde van deze periode kan uw klant retourneren, verlengen of alsnog aankopen. Een groot voordeel is dat uw klant een stuk minder betaalt voor het gebruik dan de aanschafwaarde. Bovendien wordt met deze vorm gestimuleerd dat de bedrijfsmiddelen, zoals computers, niet langer worden gebruikt dan economisch gewenst is. Onderhoud en support zijn goede voorbeelden van kostenposten die na het derde jaar explosief stijgen.

Een verbeterde cashflow en lagere kosten zorgen bij uw klant vervolgens voor een algemene verbetering van de financiën én de mogelijkheid om vrijgekomen middelen in te zetten voor andere doelen.



## Business performance en tevreden gebruikers

Ondernemingen zijn gefocust op het verbeteren van operationele efficiency en de tevredenheid van gebruikers. Tijdige tech-refresh helpt u om deze doelstellingen te verwezenlijken bij uw klanten. Met nieuwere IT-middelen is er minder tijd nodig voor IT-management, zoals downtime, het verzorgen van patches, updates en helpdesk. Bovendien zijn gebruikers tevreden als IT goed werkt en devices (relatief) nieuw zijn.

## Draag bij aan een circulaire economie

Met behulp van de optimale tech-refresh cycle worden IT-middelen na gebruik ingeleverd en hergebruikt. Hierdoor betalen uw klanten veel minder voor het gebruik dan de aanschafwaarde. Devices die worden geretourneerd worden door specialisten gereinigd en de data wordt professioneel verwijderd. De devices krijgen vervolgens een tweede leven. Over het algemeen is tot 95% hergebruik mogelijk door goed beheer van refurbishment en remarketing. De resterende 5% is elektronisch afval dat volgens WEEE-richtlijnen wordt gerecycled

---

Aarzel niet om contact met ons op te nemen voor meer informatie:

**[FinancialSolutions-NL@Ingrammicro.com](mailto:FinancialSolutions-NL@Ingrammicro.com)**



**INCRAM** MICRO

**INCRAM**