

Neue Konditionen
gültig ab
15. 04. 2000!*



Konditionentabelle für IBM Finanzierung

Bausteine Ihres Erfolgs

• Folgegeschäft sichern – Kundenbindung erhöhen

Durch die begrenzte Laufzeit eines Leasingvertrags bereiten Sie heute schon Ihr Folgegeschäft vor. Außerdem gilt: Leasingkunden wachsen schneller als Kaufkunden!

• Umsatz erhöhen

Niedrige Raten verkaufen sich besser als vergleichsweise hohe Kaufpreise. Gleichzeitig werden die Lösungen – unterstützt durch unsere Spitzenkonditionen – unter Leasing erfahrungsgemäß größer. Das sichert und erhöht Ihren Umsatz.

• Komplettangebote komplett finanzieren

Ein Vertrag, eine Rate, eine Unterschrift – das ist das Prinzip der IBM Finanzierung. Das heißt für Sie: Ihr Komplettangebot an den Kunden wird komplett finanziert, selbstverständlich inkl. Ihrer eigenen Lösungen und Leistungen.

• Flexibilität, die der Kunde belohnt

Zwei Vertragsmodelle stehen zur Auswahl: der IBM Geschäftspartner-Nutzungsüberlassungsvertrag (GP NÜV) und das IBM Darlehen. Damit überspringen Sie locker alle Investitionshürden Ihrer Kunden.

Davon profitiert Ihr Kunde

• Leasing schont die Liquidität

Ihr Kunde muss seine zur Verfügung stehenden Mittel bei der Wahl des IBM GP NÜV nicht im Anlagevermögen binden. Das schont die Liquidität und schafft Spielraum für andere Investitionen.

• Leasing spart Steuern

Bei einer NÜV-Finanzierung spart Ihr Kunde investitionsbezogene Steuern. Weitere Einsparungspotenziale liegen bei der Gewerbesteuer.

• Leasing ist bilanzneutral

Leasingraten sind als Betriebsausgaben sofort steuerlich absetzbar.

• Leasing schafft Flexibilität

Hersteller-Leasing bedeutet für Ihre Kunden eine hohe Flexibilität beim Maschinenaustausch. Restwertrisiken trägt IBM.

Vertragsformen im Überblick

• IBM GP NÜV – Full-Service-Leasing für Ihre Kunden

Wachstum der Kunden ist unser gemeinsames Ziel. Daher hat Ihr Kunde beim IBM GP NÜV selbstverständlich die Option, die Hardware jederzeit aufzurüsten oder zu erweitern. Auch unterstützen wir – im Rahmen des Leasingerlasses – den Wechsel auf neueste Technologie.

• IBM GP NÜV – Vertragstyp B

- Restwertleasing
- Optionen zum Vertragsende:
 - Rückgabe ohne Abschlusszahlung
 - Verlängerung auf Marktwertbasis
 - Kauf zum Marktwert

• IBM Darlehen –

Die Alternative zur Hausbank

Das IBM Darlehen über die IBM Kreditbank eignet sich für alle Kunden, die Eigentümer von Vermögenswerten werden möchten oder müssen, beispielsweise um staatliche Investitionszulagen in Anspruch zu nehmen.

Wesentliche Vorteile des IBM Darlehens sind folgende Punkte:

- attraktive Zinsen (ab 3,7% p.a.)
- keine Bearbeitungsgebühren
- Schonung der Kreditlinie bei der Hausbank

Ihre Ansprechpartner

Das IBM BP Finanzierungs-Center unterstützt Sie gerne und kompetent. Wir beraten und helfen bei allen allgemeinen Fragen zum Thema Finanzierung und Leasing, aber auch bei konkreten Kundensituationen.

- Telefon: 0 18 03/24 62 56*
- Telefax: 0 70 32/15-39 98
- Post: IBM Deutschland GmbH
BP Finanzierungs-Center
Am Fichtenberg 1
71083 Herrenberg

Die GP NÜV-Konditionen gelten nur für Volumen über € 25.565,-, DEM 50.000,- pro Vertrag.

Unter € 25.565,-, DEM 50.000,-

nutzen Sie bitte **IBM SmartLease:**

- Beratungstelefon: 0 40/25 15 37-5 55
- Telefax: 0 40/25 15 37-9 99
- Hotline/Kalkulator: 0 18 05/26 62 69*
- ibm.com/de/globalfinancing

Ihr Weg zum Angebot – Ein Leitfaden

1. Stellen Sie Ihr Leistungsangebot zusammen und übertragen Sie dieses in das entsprechende Formular, also entweder in das IBM GP NÜV-Kalkulationsblatt oder in den IBM Darlehensantrag.
2. Fragen Sie Ihren Kunden zu seinen Wünschen bzw. Vertragstyp und Laufzeit.
3. Ordnen Sie den einzeln anzuführenden Produkten und Leistungen die Kategorien gemäß der umseitigen Produktliste zu. Die entsprechenden Faktoren entnehmen Sie der jeweiligen Faktorentabelle. Beides wird in das Kalkulationsblatt bzw. in das Darlehen-Antragsformular eingetragen. Es darf keine Zusammenfassung oder Vermischung von Finanzierungsbeiträgen unterschiedlicher Produkt- und Leistungsarten (Kategorien) erfolgen. Bitte kennzeichnen Sie IBM Gebrauchtmaschinen deutlich als solche.

*Ersetzt die Konditionentabelle vom 15. 05. 1999

4. Die von Ihnen kalkulierte Rate können Sie dem Kunden anbieten (Angebots-gültigkeit: bis zu 45 Tagen).
5. Bei Einverständnis schicken Sie das IBM GP NÜV-Kalkulationsblatt bzw. den IBM Darlehensantrag inkl. Ihrer kompletten Leistungsbeschreibung an das BP Finanzierungs-Center in Herrenberg. Bitte legen Sie – neben der kompletten Konfiguration für IBM Hard- und Software – auch die Freigaben für IBM Global Services sowie – bei Einbindung von Gebraucht-maschinen – das entsprechende IBM Angebot bei.
- Beim IBM GP NÜV nicht vergessen: Zur korrekten Buchung und Auszahlung geben Sie bitte für jeden einzelnen Vertragsbestandteil an, ob Sie hierfür als Agent für die IBM vermitteln (Modus A) oder auf eigene Rechnung als Reseller arbeiten (Modus R).
- Bei ggf. notwendigen Rekalkulationen oder Sondersituationen sprechen Sie bitte das BP Finanzierungs-Center an.
6. Der Vertrag wird erstellt und auf dem Postwege zu Ihnen geschickt.
7. Der Kunde unterschreibt und schickt den Vertrag zurück an IBM, hier erfolgt dann die Gegenzeichnung, ggf. mit Auflagen, abhängig von der Bonität des Kunden.
8. **IBM Darlehen:** Sie erbringen Ihre Leistungen und fakturieren an den Kunden; dieser kann jetzt das Darlehen zu Ihren Gunsten bei der IBM Kreditbank abrufen.

Produktliste

Die Produktzuordnung von IBM Neu- und Gebrauchtmaschinen zu Kategorien für Vertragstyp B gehört derselben Kategorie an, wie die dazugehörige CPU

KAT	TYPE	MOD	KAT	TYPE	MOD	KAT	TYPE	MOD	KAT	TYPE	MOD	KAT	TYPE	MOD
5	CKM1	***	4	3495	***	4	6412	***	2	7133	T40	5	9401	***
5	NISP	***	1	3570	***	4	6611	***	4	7135	***	4	9402	***
5	NIST	***	1	3575	***	4	6629	***	4	7137	***	1	9402	170
5	N235	***	1	3590	***	4	7006	***	4	7202	***	1	9402	7**
5	N236	***	4	3591	***	4	7009	***	4	7203	***	4	9404	***
5	N237	***	4	3745	***	4	7010	***	4	7204	***	1	9404	170
5	N238	***	4	3746	***	4	7011	***	4	7205	***	1	9404	7**
5	SLT7	***	4	3812	***	4	7012	***	4	7206	***	4	9406	***
5	SLT8	***	4	3829	***	4	7013	***	4	7208	***	1	9406	170
5	SPA1	***	4	3835	***	2	7013	S7*	4	7235	***	1	9406	7**
5	SPA2	***	4	3900	***	4	7014	***	4	7247	***	4	9427	***
5	SPA3	***	4	3930	***	4	7015	***	4	7248	***	4	9662	***
5	SPA4	***	4	3935	***	2	7015	S7*	4	7250	***	4	97**	***
5	S208	***	4	3990	***	4	7017	***	4	7317	***		9910	***
5	S210	***	4	3995	***	2	7017	S**	4	7318	***			
5	S485	***	4	4000	***	4	7020	***	4	7319	***			
5	UPEX	***	4	4005	***	4	7024	***	4	7331	***			
4	0562	***	4	4159	***	4	7025	***	4	7336	***	3		
4	1099	ATM	4	4161	***	2	7025	F50	4	7337	***			
4	2003	***	4	4230	***	4	7026	***	4	7820	***			
2	2105	***	4	4232	***	2	7026	H50	4	7830	***			
4	2170	***	4	4247	***	2	7026	H70	4	7857	***	5		
4	22**	***	3	4308	***	4	7027	***	4	7858	***			
4	3000	***	3	431*	***	4	7030	***	4	7999	***			
4	3006	***	4	4370	***	4	7043	***	4	82**	***	4		
4	31**	***	5	46**	***	2	7043	260	4	8300	***	5		
4	3299	***	4	5***	***	2	7044	***	5	8361	***			
4	3300	***	4	609*	***	2	7046	B50	5	8362	***	6		
4	3390	*3*	4	6252	***	4	7060	***	4	8371	***	***		
4	3390	*9*	4	6262	***	4	7131	***	5	8602	***			
1	3466	***	4	6299	***	4	7131	405	4	9076	***			
4	3490	***	4	6400	***	4	7133	***	4	9077	***			
1	3494	***	4	6408	***	2	7133	D40	4	93**	***			

- IBM GP NÜV:** Sie erbringen Ihre Leistungen und lassen den Kunden die Abnahmeerklärung unterschreiben. Diese schicken Sie uns zusammen mit Ihrer Rechnung für Ihre Produkte und Leistungen. Wir integrieren die IBM Produkte, für die Sie Agent sind (ausschließlich CATIA- und PSS-Leistungen für Multiprise) in den Vertrag und schreiben – für Sie – die Bestellscheine hierfür.
9. Ist alles komplett, erhalten Sie schnellstens Ihr Geld für alle Leistungsbestandteile, die Sie als Reseller in den IBM GP NÜV integriert haben. Das Geld kommt direkt von der IBM. Mit Sicherheit.

Faktoren

IBM GP NÜV
Nachfolgende Konditionen gelten nur für Volumen über € 25.565,-, DEM 50.000,- (siehe Vorderseite „Ihre Ansprechpartner“).

Vertragstyp B

Monate	24	36	42	48
Kategorie 1:	4,02 %	2,85 %	2,50 %	2,30 %
Kategorie 2:	4,10 %	2,91 %	2,55 %	2,34 %
Kategorie 3:	4,06 %	2,88 %	2,69 %	
Kategorie 4:	4,32 %	3,00 %	2,62 %	2,34 %
Kategorie 5:	4,44 %	3,08 %	2,69 %	2,40 %
Kategorie 6:	4,53 %	3,15 %	2,76 %	2,47 %

Alle Faktoren gelten pro Monat und zuzüglich Umsatzsteuer!

- Bitte beachten Sie bezüglich der Laufzeiten folgende Punkte:
- 48 Monate für IBM Hardware und andere Hardware in den Kategorien 4 und 5 sind nur möglich, wenn im Vertrag eine IBM AS/400, eine RS/6000, ein IBM Storage-Produkt oder eine Maschine der S/390-Serie enthalten ist.
 - IBM Gebrauchtmaschinen können mit einer Laufzeit von 24 Monaten angeboten werden, sofern sie innerhalb der letzten 3 Monate von IBM angeliefert wurden. Macht ihr Anteil nicht mehr als 20% der gesamten IBM Hardware aus, sind die anderen Ecklaufzeiten ebenfalls möglich.

IBM Darlehen

Mon.	12	24	36	48	54
Kat. 1	8,50 %	4,34 %	3,02 %	2,36 %	2,14 %
(Zins p.a.)	3,70 %	3,80 %	5,40 %	6,10 %	6,30 %
Kat. 2	8,64 %	4,47 %	3,11 %	2,42 %	2,20 %
(Zins p.a.)	6,60 %	6,80 %	7,30 %	7,50 %	7,70 %

Für die Kategorien des IBM Darlehens gilt:
Kategorie 1: Diese Kategorie umfasst alle in der Produktliste enthaltenen IBM Typen außer PC's (Kategorie 3 der Produktliste), einschließlich IBM Software
Kategorie 2: Diese Kategorie gilt generell für Services und Fremd-Software sowie für die gesamte Hardware, die nicht explizit in der Produktliste aufgeführt ist.

Alle Raten verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. Beim IBM Darlehen wird diese sofort fällig. Die Faktoren gelten für Installationen im Zeitraum von 90 Tagen nach Vertragserstellung.

Stand: 15. 04. 2000



© Copyright IBM Corporation 2000

IBM Deutschland
Informationssysteme GmbH
70548 Stuttgart

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien

IBM Schweiz
Bändliweg 21, Postfach
8010 Zürich

IBM und das IBM Logo sind Marken der International Business Machines Corporation.

* Bei Benutzung der Rufnummern mit den Vorwahlen 0 18 03 und 0 18 05 entsteht eine Gebühr von derzeit (04/2000) € 0,12 bzw. DEM 0,24 pro Minute.

Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt.

IBM Form GM12-6195-1 (4/2000)