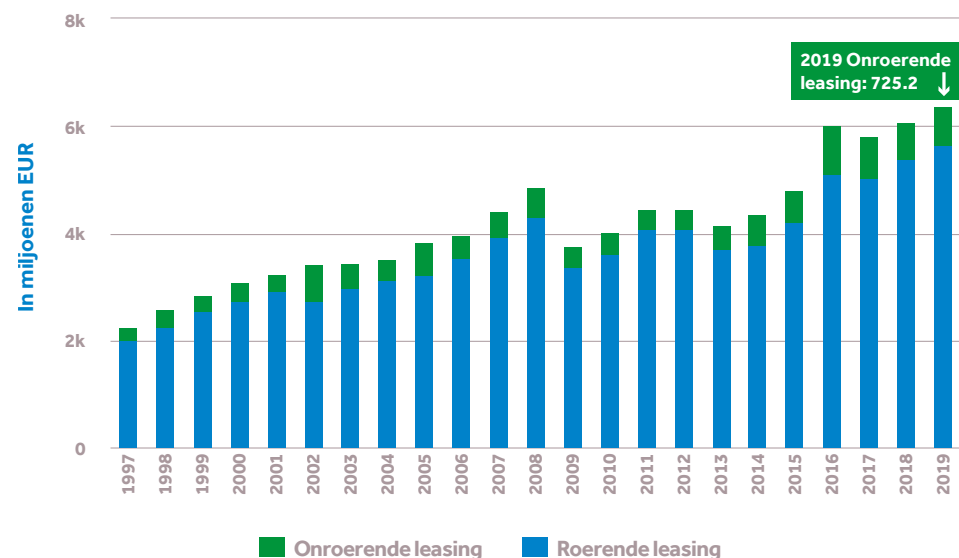


Tech Solutions Retail

Als IT leverancier zit u in een branche die constant beweegt. Nieuwe technologieën komen op de markt en oude technologieën verdwijnen. U wilt uw klant optimaal ondersteunen door een goede service en een passend product. Daarnaast wilt u ook een lange termijn relatie opbouwen, mede door uw klant te ontzorgen. Dankzij DLL Tech Solutions Retail wordt u de one-stop-shop voor uw B2B klanten. Van product en service tot financiering d.m.v. leasing.

De leasemarkt blijft groeien

Totale leasingproductie in België



<http://www.blv-abl.be/nl/cijfers-en-statistieken/leasing-belgie/totale-leasingproductie-belgie>

Zoals u kunt zien in onderstaande grafiek, opgemaakt door de Belgische Leasevereniging (BLV/ABL), groeit de leasemarkt ieder jaar opnieuw. Afgelopen jaar is er zelfs een groei geweest van 5,4% ten opzichte van het jaar ervoor. Dit laat zien hoe populair deze vorm van financiering momenteel is.

Als we specifiek gaan kijken naar de IT sector zien we ook een groei op het gebied van leasing. In 2019 bestond, volgens de BLV/ABL, bijna 11% van het leasing volume uit ICT apparatuur. U speelt in op de toenemende vraag uit de markt door deze financieringsvorm aan te bieden. Zo kunt u een compleet aanbod aan uw zakelijke klanten bieden en bindt u hen echt aan uw organisatie.

Leasing trends voor 2020

Leasing groeit hard de afgelopen jaren. De trends en ontwikkelingen van leasing in de IT sector volgen elkaar in snel tempo op. De huidige top 3 trends die wij zien vanuit DLL zijn:

1. One-stop-shop

Een klant wil bij één partij alles regelen. Van aankoop tot financiering.

2. Pay-per-use / pay-for-use

Klanten willen niet langer meer betalen voor het bezit van een bedrijfsmiddel, maar slechts voor het gebruik.

3. Software & service

Uw organisatie wordt niet alleen gezien als verkooppunt van bedrijfsmiddelen. Een klant wil een complete ervaring en goede service. De combinatie software en service vertegenwoordigen een groter aandeel in de verkoop van uw producten en diensten.

Door op deze 3 trends in te spelen als organisatie, kunt u uw klant nog beter bedienen. De trends hierboven zijn vaak redenen waarom uw klant kiest voor leasing in plaats van een aankoop. Help uw klant dus door leasing aan te bieden.



Computing

Stel uw klant wil een investering doen in 10 notebooks voor zijn organisatie. Iedere notebook heeft een waarde van €1.000,- excl. BTW. Dit maakt een totale investering van €10.000,-. Uw klant wil deze notebooks gedurende 3 jaar gebruiken en kiest daarom een looptijd van 36 maanden.

U kunt uw klant in dit geval het volgende aanbieden:

Maandbedrag Operationele Lease:	€255,14*
--	----------

Networking

Onder networking verstaan wij een wifi oplossing met daarin accesspoints, switches, routers en installatie uren. Stel dat uw klant een networking apparaat op het ook heeft ter waarde van €50.000,- en €10.000,- aan installatie en configuratie. Dat is een totale investering van €60.000,-. Uw klant wil dit leasen voor een totale looptijd van 48 maanden.

U kunt uw klant dan het volgende aanbieden:

Maandbedrag Operationele Lease Huur:	€ 1.273,48*
---	-------------

Servers

Stel uw klant wil 1 server configuratie a €40.000,- excl. BTW leasen met een looptijd van 60 maanden.

Dan kunt u uw klant het volgende aanbieden:

Maandbedrag Operationele Lease Huur:	€ 716,17*
---	-----------

*Deze bedragen zijn gebaseerd op een rentepercentage van juli 2020. Onze rentepercentages zijn variabel, dus de uiteindelijke berekening kan verschillen van wat u hier ziet.

Looptijden

Uw klant heeft de vrijheid om zelf te bepalen hoe lang hij/zij de IT oplossing wil leasen bij uw organisatie. DLL Tech Solutions Retail hanteert een minimale looptijd van 24 maanden en een maximale looptijd van 72 maanden. Dit geeft u de vrijheid om een voorstel te maken wat volledig aansluit bij de wensen van uw klant.



Kenmerken Operationele Lease

- Huurconstructie (gebruik in plaats van bezit)
- Verzekering en overige kosten kunnen als optie worden meegenomen
- Eindklant is geen eigenaar van het bedrijfsmiddel
- Eindklant neemt de huurfacturen op in de resultatenrekening
- Eindklant loopt geen restwaarde risico
- Eindklant betaalt BTW over de maandtermijnen
- De leverancier factureert aan DLL

Waarom starten met het aanbieden van leasing voor uw klanten?

- Uw klanten alles laten regelen in uw zaak. Verkoop, service en financiering
- Leasing verlaagt de drempel tot aanschaf, omdat een klant niet in één keer een grote investering hoeft te doen
- Vergroot de omzet en marge. Doordat de investering wordt verspreid, is het makkelijker om accessoires te verkopen

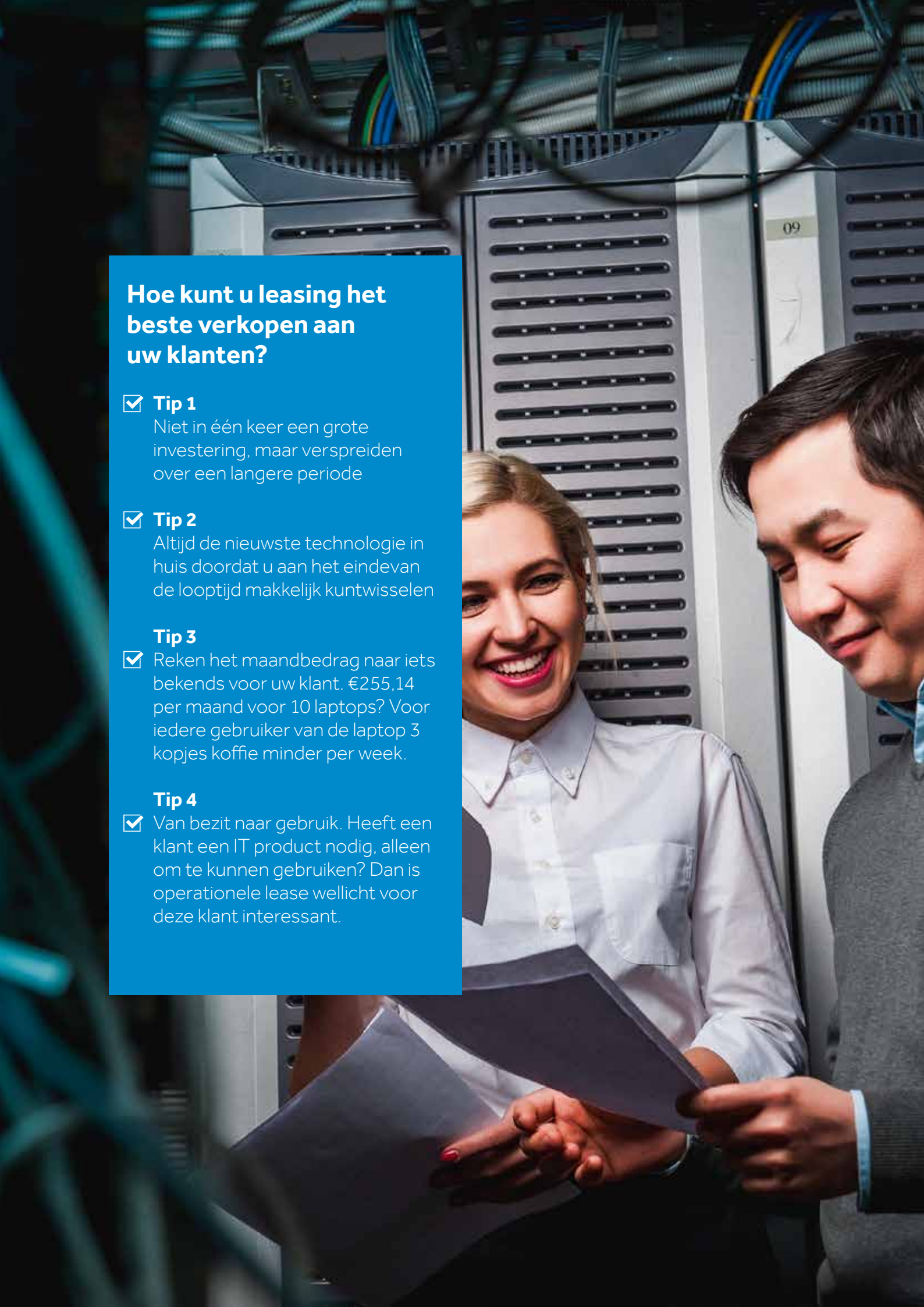
De voordelen van IT leasing via DLL

De voordelen voor u

- Wij delen onze expertise met uw team
- Ontvang binnen 48 uur uw geld zonder zelf extra kosten te maken (indien aan alle voorwaarden is voldaan)
- Meer sales. Verhoog uw omzet door IT leasing als een extra service aan te bieden
- Klanten die leasing afsluiten zijn een langere tijd met u verbonden

De voordelen voor uw klant

- Leasing tot 100% van de waarde van het bedrijfsmiddel
- Blijf up-to-date met de nieuwste technologie
- Verspreid de aanschafkosten en behoud financiële ruimte om te groeien
- Alles onder 1 dak. Van financiering, service tot technische support
- Geen verrassingen. Kies voor een vast maandbedrag

A woman with blonde hair, wearing a light blue button-down shirt, and a man with dark hair, wearing a grey sweater, are standing in a server room. They are both smiling and looking at a large document or tablet that the man is holding. In the background, there are several server racks with many horizontal slots and some cables hanging from the top. The lighting is somewhat dim, with a blueish tint from the server room environment.

Hoe kunt u leasing het beste verkopen aan uw klanten?

✓ Tip 1

Niet in één keer een grote investering, maar verspreiden over een langere periode

✓ Tip 2

Altijd de nieuwste technologie in huis doordat u aan het einde van de looptijd makkelijk kunt wisselen

Tip 3

- ✓ Reken het maandbedrag naar iets bekends voor uw klant. €255,14 per maand voor 10 laptops? Voor iedere gebruiker van de laptop 3 kopjes koffie minder per week.

Tip 4

- ✓ Van bezit naar gebruik. Heeft een klant een IT product nodig, alleen om te kunnen gebruiken? Dan is operationele lease wellicht voor deze klant interessant.

**Voor meer informatie over Tech Solutions
Retail voor uw organisatie. Neem contact op
met onze specialist.**

Tom Bellemans

E tom.bellemans@dllgroup.com

T +32 15 36 94 05

© DLL - De Lage Landen International B.V. DLL® and DLL Financial
Solutions PartnerSM are registered service marks of De Lage Landen
International B.V. 7/20