



# HP Subscription und HP Financial Services

Dieses Dokument enthält Antworten auf häufig gestellte Fragen zu HP Subscription und HP Financial Services (HPFS). Diese Antworten sollen auch unseren Vertriebsbeauftragten helfen, mögliche Kundenfragen zu diesem HP Angebot zu klären.

## Inhalt

### Häufig gestellte Fragen zu folgenden Themen:

- 1 HP Financial Services Partner Connection Portal
- 2 Boni/Vorteile
- 3 Risikoabdeckung
- 4 HP Subscription Paket
- 5 Prozess

## HP Financial Services Partner Connection Portal

### Was ist das HPFS Partner Connection Portal?

Dieses Online-Portal erleichtert unseren Partnern die Kommunikation mit den Kunden mithilfe der Unterstützung durch HPFS Channel-Experten. Die Experten helfen Ihnen, die finanziellen und technologischen Anforderungen Ihrer Kunden zu erfüllen. Das Partner Connection Portal automatisiert und beschleunigt alle Prozesse – vom Einholen von Angeboten und Kreditentscheidungen über die Erstellung von Verträgen bis hin zum Abschluss von Transaktionen.

### Warum sollten Partner das HPFS Partner Connection Portal nutzen? Welche Vorteile bietet das Portal?

Über das HPFS Partner Connection Portal können Partner:

- schneller Projekte abschließen und Zahlungen erhalten – Angebote und Verträge werden umgehend erstellt.
- höhere Preise und Margen erzielen (mindestens 2 Prozent).
- Transparenz für den gesamten IT-Investitionsprozess erlangen.
- von der Unterstützung durch HPFS-Finanzexperten profitieren.
- die gesamte IT-Investitionslösung online ausschöpfen.
- von einem vereinfachten Online-Prozess profitieren.
- schneller Kreditgenehmigungen erhalten und Angebote einholen.
- innovative IT-Finanzierungsoptionen in Anspruch nehmen.
- ihren HP Subscription Kundenstamm effizient verwalten, um reibungslose Erneuerungen zu ermöglichen.

### Wie können sich Partner für das HPFS Partner Connection Portal registrieren?

Interessierte Partner sollten sich an ihre HPFS Channel-Vertreter wenden, um eine Einladung zum Beitritt zu erhalten.

### Wie groß ist das Mindest- und das Maximalvolumen von Projekten, die Partner über das Portal abwickeln können?

Derzeit unterstützt das Partner Connection Portal Abschlüsse mit einem Umfang von 400 bis 500.000 €.

### Haben meine Partner über das Portal Zugriff auf wettbewerbsfähige und marktbasierete Preise?

Ja. Je nach Projektvolumen haben sie Zugriff auf Sonderpreise. Die Raten werden monatlich durch unsere Projektteams vor Ort aktualisiert.

### Einer meiner Partner hat Vorschläge und Anregungen zur Verbesserung des HPFS Partner Connection Portals. An wen kann er sich diesbezüglich wenden?

Bitten Sie den Partner, sich an seinen HPFS Channel-Vertreter zu wenden oder über den Kontakt-Link im Partner Connection Portal eine Anfrage zu übermitteln.

### Wie einfach ist die Nutzung des Partner Connection Portals? Wie lange dauert es, bis ich nach Übermittlung der Kundeninformationen ein Angebot erhalte? Und wie lange dauert es, bis ich eine Genehmigung erhalte?

Nachdem Sie alle erforderlichen Angaben gemacht haben, dauert es rund drei Minuten, bis Sie das Angebot erhalten. Das Übermitteln von Informationen und Erteilen einer Genehmigung nimmt pro Anfrage ungefähr 10 Minuten in Anspruch. Und sobald das Projekt genehmigt wurde, wird der Kreditscore normalerweise innerhalb einer Minute automatisch ermittelt. Im Portal wird angezeigt, ob das Projekt genehmigt oder abgelehnt wurde bzw. ob die Genehmigung noch aussteht.\*

### Wie unterscheidet sich das aktuelle Portal von der vorherigen Version?

Das neue HPFS Partner Connection Portal ist eine optimierte und automatisierte Version mit einer komfortablen Benutzeroberfläche.

### Wie können Kunden Kredite beantragen?

Der Vertriebsbeauftragte des Channel Partners kann im Auftrag des Kunden einen Kredit über das HPFS Partner Connection Portal beantragen.

\* Basierend auf dem geschätzten Zeitplan.

HP vertraulich.  
Nur zur internen Verwendung durch HP und  
HP Fachhändler.

## Boni/Vorteile

### **Inwiefern hilft mir HP Subscription, mehr zu verkaufen?**

Es ist einfacher, eine „Zahlung“ zu verkaufen als einen „Preis“. Mit übersichtlichen monatlichen Zahlungen wird der Fokus von hohen finanziellen Aufwendungen genommen, um so den Rabattdruck zu verringern. Die Finanzierung bietet den Kunden die Möglichkeit, mit ihrem aktuell verfügbaren Budget mehr anzuschaffen, und die Flexibilität, zu einem späteren Zeitpunkt Erweiterungen vorzunehmen.

Auch ist es mit der Finanzierung einfacher, eine vollständige Lösung zu verkaufen, indem die Kosten für Hardware, Software und Services in einer einzigen Zahlung zusammengefasst werden. Wenn ein Kunde Produkte ohne Finanzierung kauft, kann es vier bis fünf Jahre dauern, bis Sie wieder etwas an ihn verkaufen können. Mit HP Financial Services können Partner Zahlungen darüber hinaus schneller erhalten, indem der Zeitraum von der Rechnungsstellung bis zur Zahlung verkürzt wird.

### **Welche Boni und Margen können die Reseller erzielen?**

Sie können von folgenden Boni profitieren:

- Sie können zu einer HP Subscription Ihre eigenen hochmargigen Services oder Software von Drittanbietern hinzufügen.
- Abgesehen von der Händlermarge können Sie auch die HPFS Channel Assistance-Bonus erhalten. Wenden Sie sich an Ihren HPFS Channel-Vertreter vor Ort, um weitere Einzelheiten zu erfahren.
- Bei der Erstellung eines konkreten Angebots über das Partner Connection Portal können Sie einen Margenzuschlag von bis zu 2 Prozent hinzufügen und dies in Ihrer Rechnung an HPFS angeben.

### **Von welchen Boni können HP Vertriebsbeauftragte profitieren?**

Sie können von denselben Boni profitieren wie bei Verkäufen ohne Finanzierung.

### **Wann werden die Umsätze an die Channel Partner ausgezahlt?**

Channel Partner können ihre Rechnungen bei HPFS einreichen, sobald die Kundendokumentation unterzeichnet ist. Die Channel Partner erhalten innerhalb weniger Tage die Zahlungen von HPFS.

### **Wer unterhält die Kundenbeziehung?**

HP Channel Partner und HPFS.

## Risikoabdeckung

### **Wer trägt das Risiko, falls ein Kunde nicht zahlt?**

HPFS übernimmt den Rechtsanspruch und trägt das finanzielle Risiko der Transaktion. Als Partner erhalten Sie eine Vergütung, sobald die Transaktion mit dem Kunden abgeschlossen ist.

### **Wer trägt das Risiko bei Hardwarefehlern?**

Sofern die Geräte des Kunden der Standardgarantie unterliegen oder durch Care Packs abgesichert sind, trägt HP im Fall von Hardwarefehlern das Risiko. Aus diesem Grund empfehlen wir Ihnen, bei HP Subscription Projekten die HP Care Pack-Option mitaufzunehmen.

HP vertraulich.  
Nur zur internen Verwendung durch HP und  
HP Fachhändler.

## HP Subscription Paket

### Was wird verkauft?

Das HP Subscription Angebot kann jegliche HP Hardware für Gewerbekunden beinhalten, die im Paket mit Software, Services oder Zubehör gegen eine monatliche Gebühr angeboten wird. Die Abonnements werden mit Laufzeiten von 24 oder 36 Monaten angeboten.

### Wie viel Prozent des HP Subscription Auftrages dürfen Software und Services ausmachen?

Software und Services dürfen bis zu 50 Prozent des HP Subscription Auftrages ausmachen.

### Kann ich meine Services zu dem Finanzierungsangebot hinzufügen?

Ja, sofern sie mit mindestens einem HP Hardwareprodukt und HP Service kombiniert werden.

### Welche HP Services können hinzugefügt werden?

Sämtliche HP Care Packs können hinzugefügt werden. Wir empfehlen Next Business Day Onsite, Accidental Damage Protection, Tracking and Recovery Services und weitere Services.

### Gibt es Richtlinien dazu, wie viele Hardware-/Softwareprodukte bzw. Services das Finanzierungsangebot beinhalten kann oder muss?

Ja, das HP Subscription Paket muss mindestens ein HP Hardwareprodukt und einen HP Service umfassen.

## Prozess

### Welche Schritte beinhaltet der HP Subscription Verkaufsprozess?

#### Schritt 1: Frühe Einbindung von HPFS in den Verkaufsprozess

Geben Sie im HPFS Partner Connection Portal einige Kundeninformationen ein, um ein Angebot einzuholen, und nehmen Sie eine HPFS-Lösung in Ihr Angebot auf.

#### Schritt 2: Bonitätsprüfung

Sobald der Kunde dem Angebot zustimmt, initiieren Sie den Kreditgenehmigungsprozess und übermitteln die erforderlichen Kundeninformationen und Dokumentationen über das Portal. Der Bericht zur Genehmigung wird innerhalb weniger Minuten erstellt.

#### Schritt 3: Konkretes Angebot und HPFS-Dokumentation

Holen Sie ein konkretes Angebot über das HPFS-Portal ein. Bringen Sie über das HPFS-Portal den endgültigen Preis für HP Subscription in Erfahrung und rufen Sie alle erforderlichen Dokumente ab, die dem Kunden zur Prüfung und Unterzeichnung vorgelegt werden müssen. Die Dokumente können unmittelbar mithilfe des Partner Connection Tools abgerufen werden oder innerhalb von 24 Stunden von einem HP Financial Services-Vertreter bezogen werden.

#### Schritt 4: Kredit- und Lieferautorisierung

Sobald die ordnungsgemäß erstellte Dokumentation zu HP Subscription vorliegt, stellen HP Financial Services ein Ermächtigungsschreiben (Vendor Authorization Letter, VAL) bereit.

#### Schritt 5: Lieferung

Nach Erhalt des VAL liefern Sie die Geräte. Sie müssen HPFS zunächst Kopien der Rechnungen und später die Originale zukommen lassen. In den Rechnungen müssen die Teilenummer des Herstellers, die Produktbeschreibung, der Stückpreis, die Menge sowie die Seriennummern aufgeführt sein. Falls Sie ein eigenes, internes System für Teilenummern oder Referenzen haben, geben Sie bitte auch die Originalteilenummern des Herstellers an.

#### Schritt 6: Abnahmebescheinigung

Bitte den Kunden nach der Lieferung und Installation, die Abnahmebescheinigung zu unterzeichnen. Senden Sie das Original anschließend an HPFS. Die Bescheinigung kann 10 Geschäftstage nach der Lieferung des HP Subscription Pakets eingereicht werden. Bitte ziehen Sie diesbezüglich die Bedingungen des HP Subscription Vertrags heran. Der HP Subscription Vertrag wird unmittelbar nach erfolgter Abnahme rechtskräftig. Stellen Sie sicher, dass die unterzeichnete Abnahmebescheinigung unverzüglich vorliegt.

#### Schritt 7: Bezahlung

Sobald alle Dokumente vorliegen und die Kreditbedingungen erfüllt sind, zahlen wir die Rechnungsbeträge an Sie aus. Dies kann ein bis zwei Geschäftstage nach Eingang der Abnahmebescheinigung bzw. nach vorbehaltloser Abnahme der Geräte dauern. Die Zahlung erfolgt direkt auf das Bankkonto des Partners.

**Hinweis:** HPFS kann Zahlungen nach Bedarf zwischen Händlern und Wiederverkäufern aufteilen.

HP vertraulich.  
Nur zur internen Verwendung durch HP und  
HP Fachhändler.

**Wer verwaltet die Kommunikation mit dem Kunden während des Antrags- und Anmeldeverfahrens?**

Der Channel Partner verwaltet jegliche Kommunikation.

**Muss ich das Care Pack registrieren, wenn der Kunde ein vorkonfiguriertes Paket kauft?**

Für die Erfassung der Kundeninformationen ist eine Registrierung erforderlich.

**An wen sollten sich die Channel Partner bei Fragen in Bezug auf HPFS wenden?**

Setzen Sie sich mit dem Partner Development Manager in Ihrem Land in Verbindung:

Großbritannien und Irland – **Alexander Sturdy** (alexander.sturdy@hp.com)  
and **Peter Howell** (peter.howell@hp.com)

Frankreich – **Remy Grand** (remy.grand@hp.com)

Deutschland – **Nigel Winkley** (nigel.winkley@hp.com)

Spanien – **Cristina Ortiz** (cristina.ortiz@hp.com)

---

© 2015 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Die enthaltenen Informationen können sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern. Die einzigen Garantien in Bezug auf HP Produkte und Leistungen sind jene, die in den zusammen mit diesen Produkten und Leistungen ausgelieferten ausdrücklichen Garantieerklärungen enthalten sind. Nichts hierin ist so auszulegen, als stelle es eine zusätzliche Garantie dar. HP haftet nicht für hierin enthaltene technische oder redaktionelle Fehler oder Auslassungen.

2014 HP vertraulich. Dieses Dokument enthält vertrauliche und/oder rechtlich geschützte Informationen. Nur zur internen Verwendung durch HP und HP Fachhändler. Wenn Sie nicht zu dem auf dem Deckblatt des Dokuments genannten Empfängerkreis gehören, ist es Ihnen strengstens untersagt, den Inhalt des Dokuments zu lesen, zu vervielfältigen, zu verbreiten oder anderweitig zu verwenden.

HP vertraulich. Nur zur internen Verwendung durch HP und HP Fachhändler.

4AA5-6535DEE, Januar 2015

