

Po co finansować  
zakup  
oprogramowania?

**ORACLE®**

**FINANCING**

**Tomasz Kluk**

Financing Manager Central Europe

**+48.661.966.025**



# Oracle Financing nie jest firmą leasingową

Nie jesteśmy oddzielną firmą=należymy do struktur Oracle

Od czasu utworzenia w roku 1989, udało nam się zostać światowym liderem w finansowaniu zakupu oprogramowania

Rocznie przeprowadzamy transakcje na łączną kwotę  
ok. 1 miliarda USD

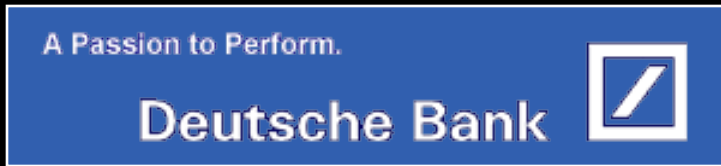
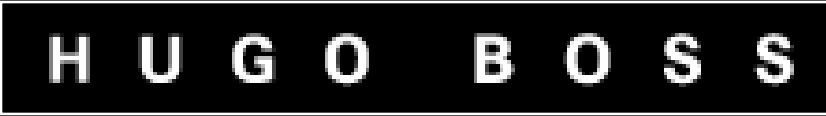
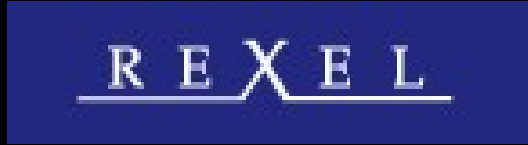
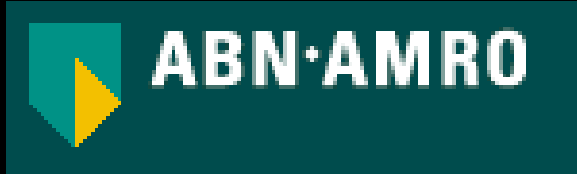
Wielkość poszczególnych transakcji waha się między 25  
000\$ a nawet 50 000 000\$

Aktualnie oferujemy rozwiązania finansowe dla klientów  
Oracle w ponad 40 krajach świata

# Klienci Oracle Financing w Europie Środkowej

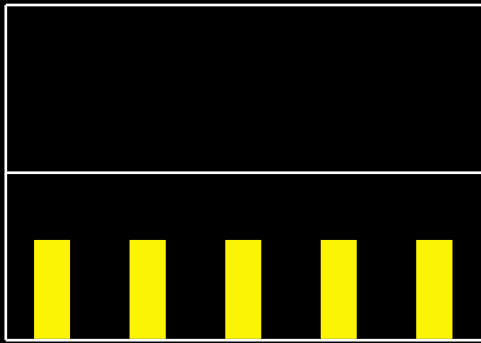


# Klienci Oracle Financing w Regionie EMEA



# Oczekiwania

KLIENT



Licencje i płatności  
rozłożone w czasie

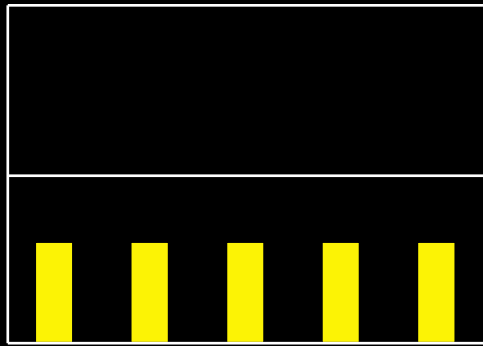
ORACLE



Sprzedać teraz

# Rola Oracle Financing

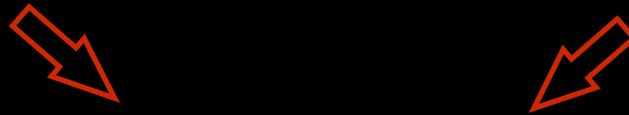
KLIENT



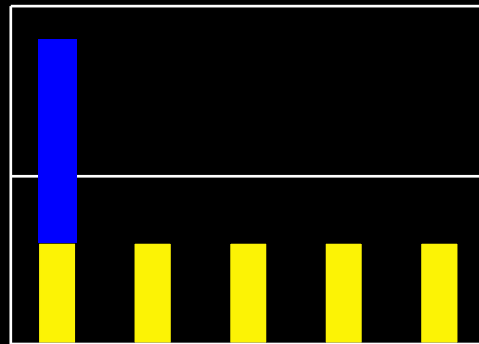
ORACLE



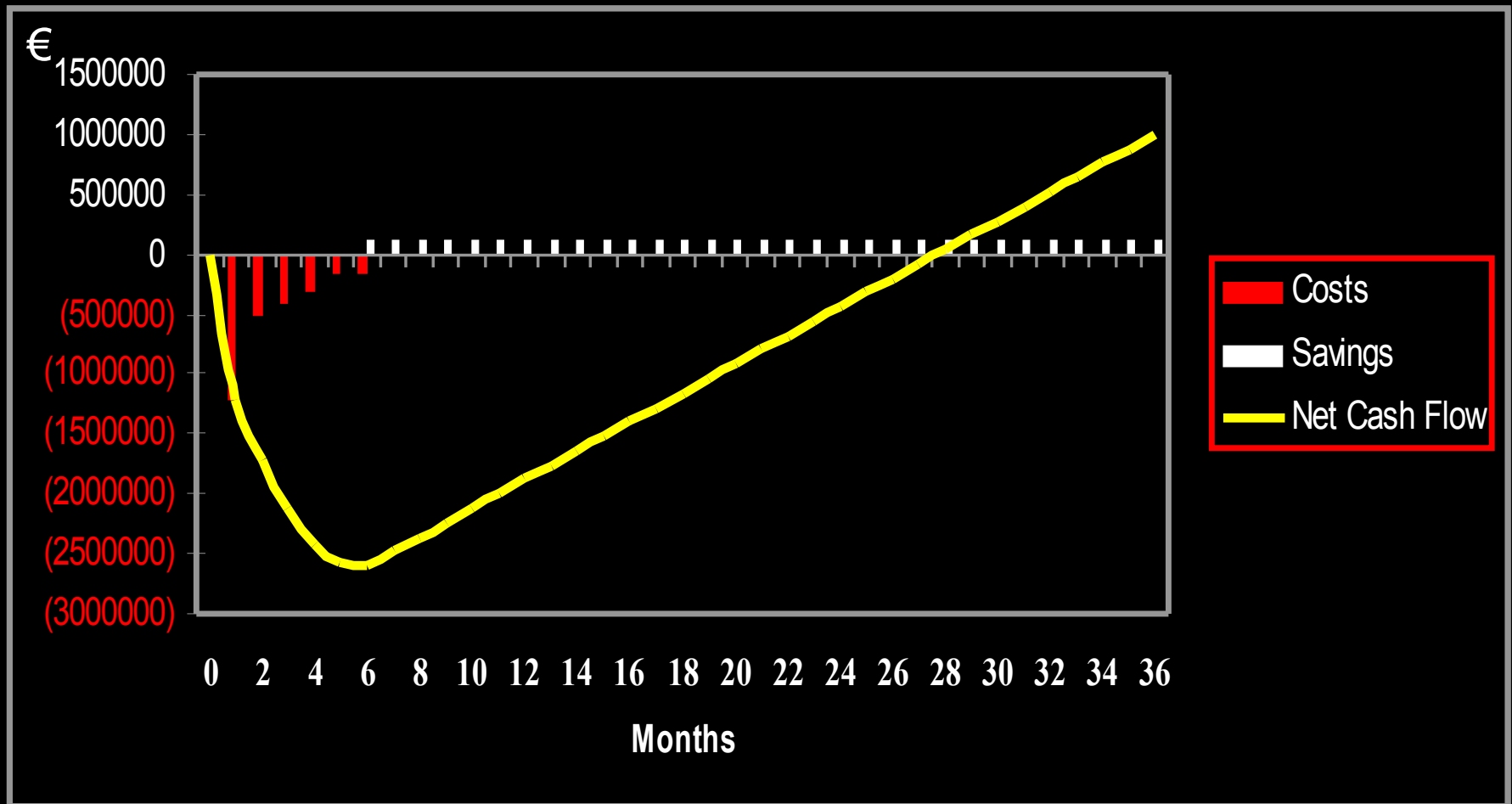
**KOMPROMIS**



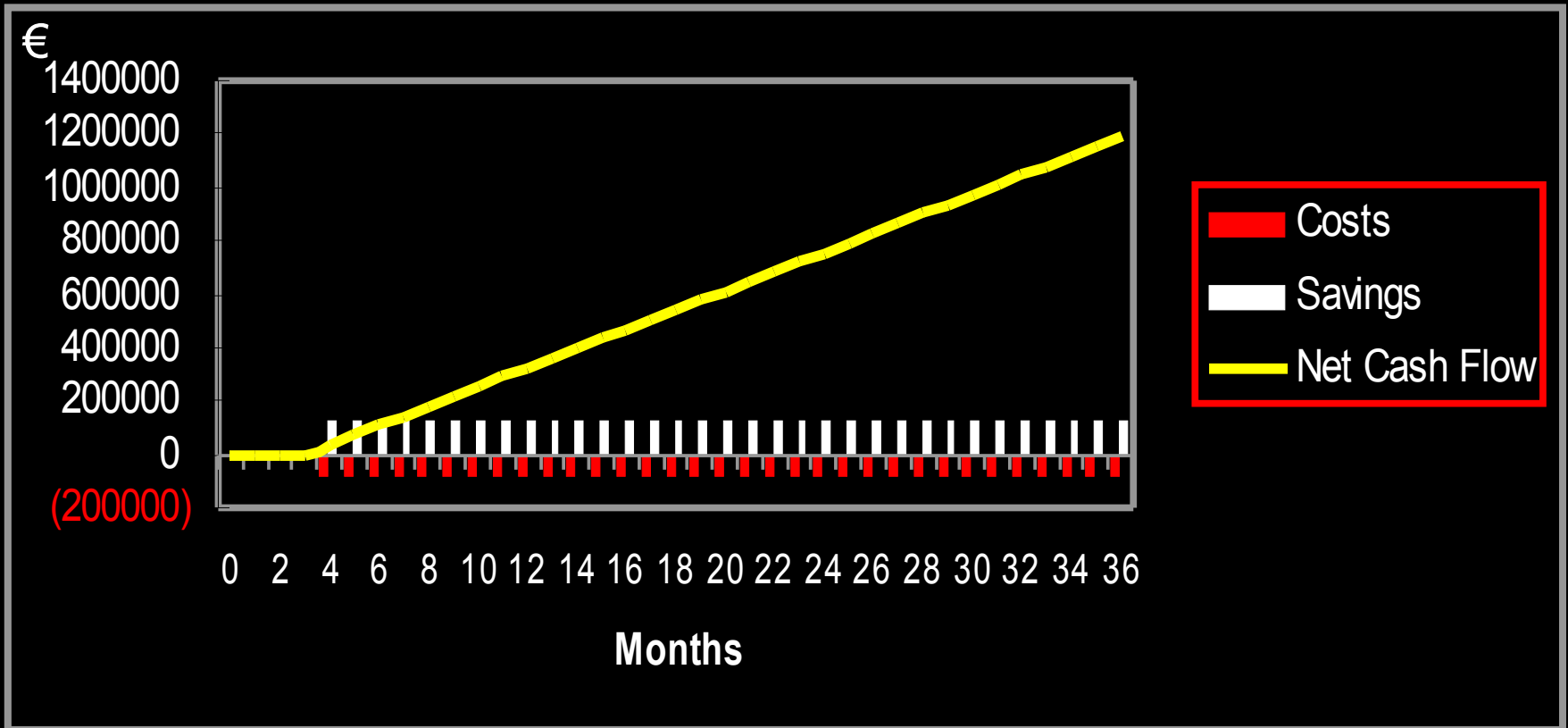
Plan Płatności Ratalnych



# Inwestycja *upfront cash* w IT: koszty, korzyści – odłożone w czasie

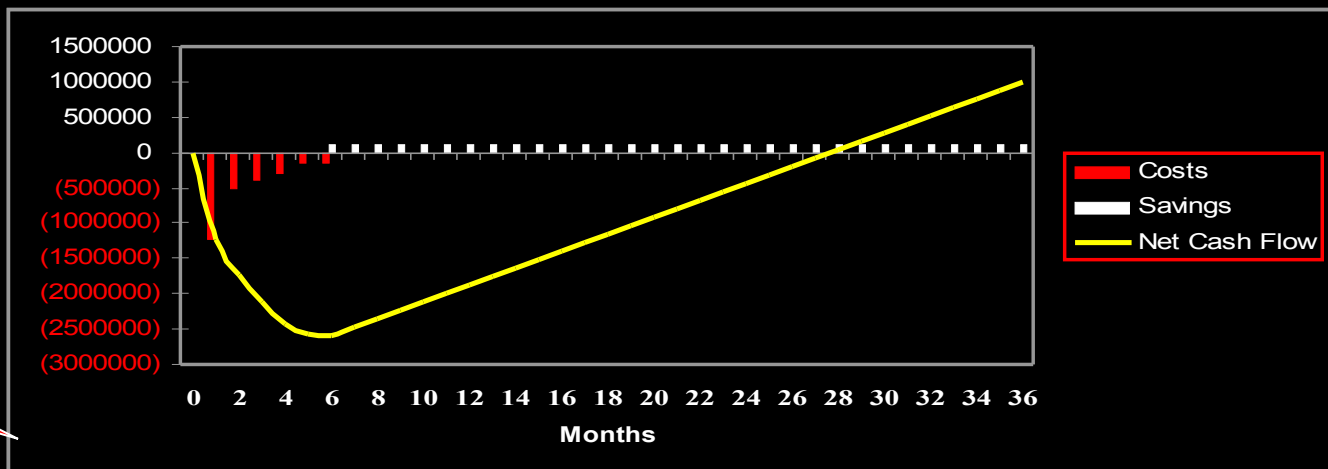


# Finansowanie: koszty wtedy, kiedy już są korzyści

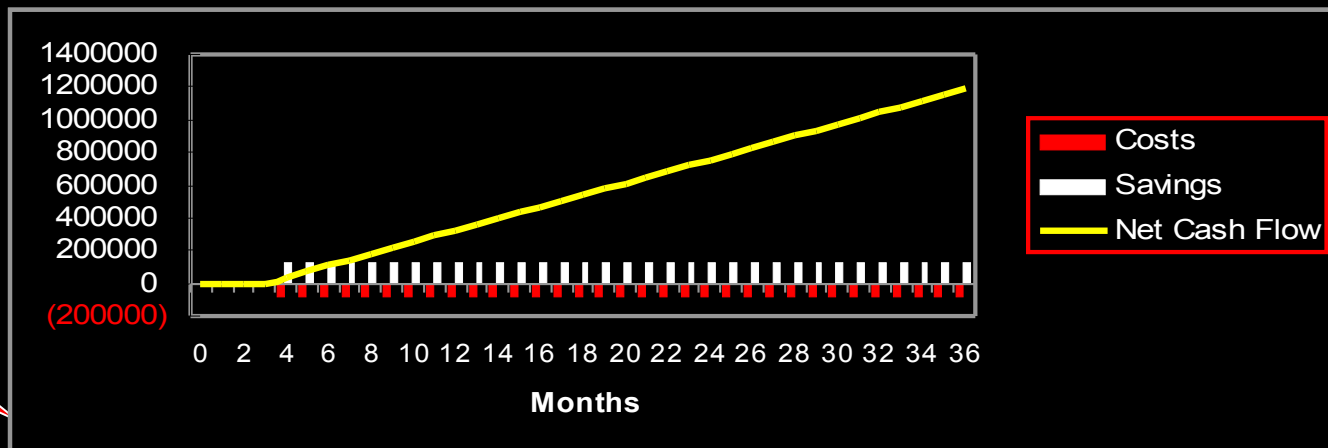


# Zakup poprzez finansowanie jest korzystniejszy biznesowo

Typowa propozycja



Nasza propozycja



# Finansowanie to rozwiązanie

*Właściwe pytania nie brzmią tak:*

- ❌ Czy potrzebuję finansowanie?
- ❌ Czy potrzebuję leasing?

# Finansowanie to rozwiązanie

***Właściwe pytanie jest poniżej:***

~~Czy potrzebuję finansowanie?~~

~~Czy potrzebuję leasing?~~

***Czy chcę płacić za oprogramowanie na długo  
przed tym jak osiągnę korzyści z jego  
użytkowania?***

# Oracle Financing – bliżej niż myślisz

**Tomasz Kluk**

**Financing Manager Central Europe**

**warszawskie biuro Oracle, Sienna 75**

- **[Tomasz.Kluk@oracle.com](mailto:Tomasz.Kluk@oracle.com)**
- **+48.661.966.025**



**P**  
**PYTANIA**  
**ODPOWIEDZI**  
**O**