

## Ihre Finanzierungsmodelle

Sie erhalten bei Clarity eine große Bandbreite an Finanzierungsmöglichkeiten. Dadurch können Clarity-Produkte auch in finanzieller Hinsicht ideal Ihrem jeweiligen Geschäftsmodell angepasst werden. Im Folgenden finden Sie die einzelnen Optionen.

### ASP

Beim ASP-Modell (Application Service Providing) kommen weder einmalige Investitionen noch Wartungsgebühren auf Sie zu. Hardware und Software verbleiben beim Anbieter, die Anrufer werden über eine beliebige Telefonnummer zu den Sprachservern weitergeleitet. Die Laufzeit beträgt 24 Monate und mehr. Sie können wählen zwischen einer monatlichen Pauschale inklusive Wartung und der Abrechnung nach dem monatlichen Call-Minuten-Volumen.

Deshalb eignet sich das ASP-Modell besonders ...

- ... für kleine Anwendungen
- ... für Anwendungen mit stark schwankender Auslastung
- ... als Überlauf zu bestehenden Anwendungen oder Call Centern
- ... für Anwendungen, die kontinuierlich wachsen.

### Anschaffung

Bei der Anschaffung einer Sprachanwendung erwerben Sie sowohl die Hardware als auch die erforderlichen Software-Lizenzen. Alle Dienstleistungen für den Erstbetrieb sind bereits darin enthalten. Die einzigen weiteren laufenden Kosten, die bei diesem Modell anfallen, sind die Wartungsgebühren. Hier können Sie zwischen einem Basis- und einem Premium-Wartungsvertrag wählen (siehe unten).

Die Einmalinvestition empfiehlt sich vor allem dann, wenn ...

- ... die Sprachanwendung eine große Kapazität über einen längeren Zeitraum hinweg zu bewältigen hat
- ... Sie auf größtmögliche Unabhängigkeit vom Anbieter Wert legen
- ... Sie günstige Kapitalkosten haben.

Zudem ergeben Kauf und ASP-Modell zusammen eine sinnvolle Kombination – etwa dann, wenn die Grundlast von einem Ihrer Systeme abgedeckt und der Überlauf von einer ASP-Lösung abgefangen wird.

### **Leasing**

Für das Leasing-Modell gelten dieselben Eckpunkte wie für die Anschaffung. Im Gegensatz dazu erfolgt die Finanzierung aber durch monatliche Raten. Diese Raten sind nach der Dauer der Leasing-Vereinbarung gestaffelt. Sie können zwischen drei Laufzeiten wählen: 24 Monate, 36 Monate und 48 Monate. Je länger die Laufzeit, desto niedriger die Raten. Wie beim Kauf kann beim Leasing ebenfalls zwischen Basis- und Premium-Support gewählt werden. Nach Ablauf der Leasing-Frist gibt es eine Restkaufoption, die abhängig ist von den einzelnen Konditionen des Leasingvertrags.

Leasing ist das Finanzierungsmodell der Wahl, wenn Sie ...

- ... größtmögliche Flexibilität der Finanzierung wünschen
- ... ungünstige Kapitalkosten haben.

### **Try & buy**

Das Try & buy-Programm der Clarity AG ermöglicht Ihnen, die Leistungen des Contact Managers ohne große finanzielle Vorleistungen im realen Betrieb kennen zu lernen. Dazu wird der Contact Manager bei Clarity eingerichtet und betriebsbereit installiert. Sollte der Contact Manager nicht die gemeinsam definierten Anforderungen erfüllen, kann der Kunde innerhalb von einem Monat vom Vertrag zurücktreten. In Rechnung gestellt werden dann nur die erbrachten Dienstleistungen. Für Hardware und Software trägt der Kunde in diesem Fall keine Kosten. Arbeitet der Contact Manager zufrieden stellend, stehen die oben erwähnten Finanzierungsmodelle zur Verfügung.

Dieses Modell ist ideal für Sie, wenn Sie...

- ... vor dem Einstieg in die Sprachtechnologie stehen
- ... dem Nutzen von Sprachanwendungen noch skeptisch gegenüberstehen.



## Wartung

### *Basic*

- 8x5 Erreichbarkeit der Telefonhotline
- Reaktionszeit: 4 Stunden
- Produktupdates entsprechend der Roadmap
- Vor-Ort-Service, falls erforderlich

### *Premium*

- 24x7 Erreichbarkeit der Telefonhotline
- Reaktionszeit: 2 Stunden
- Produktupdates entsprechend der Roadmap
- Vor-Ort-Service, falls erforderlich

## Kontakt

Clarity AG  
Ober-Eschbacher Straße 109  
61352 Bad Homburg  
+ 49 (0) 700-CLARITYAG  
[www.clarity-ag.net](http://www.clarity-ag.net)  
info@clarity-ag.net

