

Ganzheitliche Finanzierung fürs IT-Geschäft

Auch im IT-Geschäft spielt das Thema Leasing und Finanzierung eine zunehmend wichtigere Rolle. Die Systemhauskooperation **Nordanex** und der Schweinfurter Finanzierungsspezialist **Mercator-Leasing** haben daher eine strategische Partnerschaft geschlossen.

Anders als bei der Bürokommunikation hat das Thema IT-Finanzierung im stark projekt-fokussierten Systemhaus-Geschäft bis vor einigen Jahren nur eine untergeordnete Rolle gespielt. Durch die verstärkte Fokussierung auf Managed Services und die Zunahme des Projekt- und Ausschreibungsgeschäftes hat sich dies in den vergangenen Jahren jedoch geändert. Um ihren Mitgliedsunternehmen die Chancen rund um das Thema Leasing als festen Bestandteil des Leistungsportfolios anzubieten, hat die Systemhauskooperation Nordanex daher eine strategische Partnerschaft mit den Finanzierungsspezialisten MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG geschlossen. Mercator-Leasing ist damit der erste Finanzdienstleister mit dem Schwerpunkt Leasing im Systemverbund.

Das neue Angebot, das man den Partnern im Rahmen eines virtuellen Workshops vorgestellt hat, sei sehr positiv angenommen worden, erklärt Nordanex-Geschäftsführer Christian Weiss. Nachdem sich die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Merca-

tor-Leasing und der Muttergesellschaft Sonnennecken aus dem vergangenen Jahr bewährt habe, wolle man so weitere Vorteile, Mehrwerte und Ausbaumöglichkeiten für die angeschlossenen Systemhäuser schaffen. „Mit Mercator-Leasing haben wir einen zuverlässigen und erfahrenen Anbieter für unsere Partner an Bord, der ganz speziell auf die individuellen Rahmenbedingungen der Branche und die Besonderheiten im IT-Business eingeht“, freut sich Weiss, der nicht nur die innovativen Finanzdienstleistungen, sondern auch die Hands-on-Mentalität von Mercator-Leasing schätzt. Im Rahmen des Workshop, bei dem neben Mercator-Leasing auch der ebenfalls in Schweinfurt ansässige IT-Refurbisher bb-net Media vertreten war, habe man den Mitgliedern auch einen ganzheitlichen Vertragsentwurf präsentiert, mit dem sich der gesamte Produktlebenszyklus inklusive dem Recycling der Altgeräte und einer sicheren Datenvernichtung abbilden lässt. „Systemhauspartner profitieren somit nicht nur von verbesserten Konditionen, einer langfristigen Kundenbindung sowie einem planbaren Geschäft, sondern können auch das Thema Nachhaltigkeit bei ihren Kunden adressieren“, erklärt Weiss.

Auch Thomas Weber, Vertriebsleiter und Prokurist bei Mercator-Leasing, freut sich auf die Kooperation. „Der Markt für klassische Bürokommunikation ist schon seit Jahren im Wandel.“ Gerade in größeren Häusern gebe es einen starken Trend, IT-Themen wie Storage, ERP, CRM oder Archivierung zu forcieren. Schon vor einigen Jahren habe man daher begonnen, sich verstärkt auf die Finanzierung von Software, IT-Hardware und



Nordanex-Geschäftsführer Christian Weiss

Supportleistungen zu spezialisieren sowie maßgeschneiderte Lösungen und Konzepte bzw. modulare Verträge für die IT-Branche entwickelt. Durch die Kooperation mit Nordanex biete sich die Möglichkeit, diese nicht nur einzelnen Partnern, sondern dem gesamten Netzwerk zur Verfügung zu stellen.

Einen besonderen Mehrwert biete man zudem durch die Kooperation mit dem IT-Refurbisher bb-net, mit der man eine Win-win-Situation für alle Seiten schaffe. „Das Thema Nachhaltigkeit spielt gerade auch in der IT eine immer wichtigere Rolle“, so Weber. Durch die Kooperation könne man mit internen Restwerten kalkulieren und somit mit noch attraktiveren Konditionen an den Markt gehen, was die Ertrags- und Zuschlagsrate für den Händler erhöht. „Mit unserem ganzheitlichen Portfolio können wir so ganz individuell auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Partner eingehen und schaffen somit Synergieeffekte und einen deutlichen Mehrwert.“

www.nordanex.de

www.mercator-leasing.de



Thomas Weber, Vertriebsleiter und Prokurist bei Mercator-Leasing.