

# Zugeschnitten auf die Anforderungen des Marktes

Um bei ihren Kunden Modernisierungen im Bereich der IT umzusetzen, brauchen Fachhändler passende Finanzierungslösungen. Das neue Vertragswerk von **Mercator-Leasing** ist für diesen Bedarf entwickelt, das IT-Systemhaus **Bits + Bytes Computer** setzt es bereits mit Erfolg ein.

**Die steigende Komplexität und Dynamik** im Bereich der Digitalisierung, auch bedingt durch die Anforderungen des Gesetzgebers, zwingen Unternehmen immer mehr, auf dem aktuellen Stand der Technologie zu sein. Dies impliziert weitreichende Investitionen in ihre IT-Landschaft und sorgt für einen erhöhten Bedarf an Finanzierungslösungen. Viele Unternehmen sehen das derzeit noch als Hindernis im Bereich der Digitalisierung an. Das IT-Systemhaus Bits + Bytes Computer in Herborn hat mit dem Vertragswerk von Mercator-Leasing auf die aktuellen Marktanforderungen reagiert.

## Wachsende Nachfrage nach Managed-Services

„Mit dem ‚Managed-IT Solutions‘-Vertrag können wir zu einem individuellen Objektbedarf die passende Finanzierung in Form von Miete und die damit verbundenen Dienstleistungen aus einer Hand anbieten“, erklärt Heiko Haus, Leasingverantwortlicher beim Systemhaus Bits + Bytes Computer in Herborn, zum neuen Service seines Finanzierungspartners. Im Markt gebe es eine wachsende Nachfrage nach Managed-Services, dementsprechend müssten auch die Mietverträge neben dem Produkt die begleitenden Dienstleistungen wie Migrationen, Schulungen, Wartung, Updates, Datenlöschung und Support enthalten.

Und das neue Vertragswerk ermöglicht noch mehr: „‚Managed-IT-Solutions‘ bietet uns die Möglichkeit, flexibel auf die geänderten Bedürfnisse des Kunden zu reagieren und gleichzeitig durch Transparenz die



Heiko Haus, Leasingverantwortlicher bei Bits + Bytes Computer: „Das Vertragsmodell ‚Managed IT Solutions‘ ist logisch, unkompliziert und zuverlässig. Mercator-Leasing ist der Partner, auf den wir in Zukunft setzen.“

notwendige Planbarkeit der Investition zu gewährleisten“, hebt Haus hervor. Voraussetzung dafür ist das Baukastensystem bei Mercator-Leasing, so dass Bedarfsänderungen wie ein erhöhter Objektbedarf oder ein Austausch auch während der Laufzeit jederzeit im Vertrag darstellbar sind. Über Hard- und Software hinaus können somit auch Telekommunikation, Cloud-Services, Serversysteme, Archivierungslösungen, MFP- und Drucksysteme oder sonstige Office-Produkte in die Finanzierung eingebaut werden. Außerdem hat Mercator-Leasing passend zu jedem Produkt Service-Level-Agreements entwickelt, die das Vertragswerk ergänzen. „Unsere Kunden schätzen vor allem die Skalierbarkeit und Flexibilität“, sagt Heiko Haus. „Sie haben für ihren Investitionsbedarf im Bereich Paper Output und IT nur eine monatliche Mietrate inklusive aller Dienstleistungen und nur einen Ansprechpartner – uns.“

IT-Händler haben somit ein starkes Argument im Verkaufsgespräch, denn nicht selten erleichtert die angebotene Finanzierung die Entscheidung für das oder die Objekte. „Als Schnittstelle zwischen allen Projektbeteiligten werden wir von unseren Kunden als IT-Partner wahrgenommen, da zu-

nehmend bestehende Geschäftsprozesse analysiert und optimiert werden. Das bindet sie auf lange Sicht an unser Unternehmen“, so Heiko Haus.

## Technologiewechsel bietet Chancen für den Fachhandel

Auch wenn die Vorteile solcher Instrumente in der Papierausgabe-Branche bekannt sind und genutzt werden, stehen Unternehmen dem Thema Technologiewechsel in der IT teils noch konservativ gegenüber. Doch es finde ein Umdenken statt, heißt es bei Mercator-Leasing: Im Hinblick auf Microsoft Office 365 und die weiter steigende Komplexität seien Finanzierungspartner gefragt, die Expertise im IT-Bereich haben und die Lösungskompetenz besitzen, unkomplizierte, logische und zuverlässige Verträge zu entwickeln. Heiko Haus: „Wir haben Mercator-Leasing als Partner gewählt, weil das Unternehmen ein hohes Gespür im Bereich Managed-Services hat. Sie besitzen eine hohe Glaubwürdigkeit und die Fähigkeit, die gestiegenen Bedürfnisse zu erkennen und gleichzeitig in einem Produkt abzubilden.“

[www.mercator-leasing.de](http://www.mercator-leasing.de)