

Managed IT Solutions

Der komplette IT- und Office-Bedarf in einem Vertrag.



Bildquelle: Shutterstock

Das Rundum-Sorglos-Paket für Ihre Kunden.

Bieten Sie das gesamte IT- und Office-Equipment in einem Mietvertrag an.

Der Managed IT Solutions-Vertrag ist keine reine Investitionsfinanzierungslösung, sondern integriert auch alle Dienstleistungen, die Sie vor und während der Nutzung des IT- und Office-Equipments für das moderne Büro erbringen, wie z.B. Roll-Out, Consulting, Schulungen, Programmanpassungen etc. Damit bekommen Ihre Kunden nun die Möglichkeit, eine passende Finanzierung in Form von IT-Miete und die damit verbundenen Dienstleistungen aus einer Hand zu erhalten.

Individuelle Vertragsgestaltung

All-In-Vertrag (Mietvertrag inklusive Service, Support, Installation, Verbrauchsmaterial und individuelle Zusatzleistungen)

- + produktspezifische Preisdefinitionen (z. B. Klickpreis, Portpreis, pay-per-seat)
- + produktspezifische Service-Level-Agreements (Service- und Supportleistungen)
- = **Managed IT Solutions-Vertrag**

Flexibles Baukastensystem

Die Mietlösung basiert auf dem Baukastenprinzip:

- Vertragsabschluss entsprechend des Kundenbedarfs
- Erweiterung des Vertrages mit gleichen Produkten oder anderen IT- und Office-Produkten
- Rundum-Sorglos-Paket durch produktspezifische Service-/Support- und Dienstleistungsregelungen
- Vertragserweiterungen durch Anpassung von Preis, Laufzeit, Menge oder allen Faktoren möglich

Je nach Bedarf können Hardware und Software, Telekommunikation, Cloud-Services, Serversysteme, Archivierungslösungen, MFP- und Drucksysteme, Medien- und Präsentationstechnik oder sonstige Produkte wie Kaffeemaschinen oder Wasserspender in die Finanzierung eingebaut werden.

Da jedes Produkt unterschiedliche Service- und Supportleistungen benötigt, wurden produktspezifische Service-Level-Agreements entwickelt, die den Managed IT Solutions-Vertrag ergänzen. Ihr Kunde kann mit allen Produkten sofort oder über Erweiterungen in Teilschritten in der Zukunft ausgestattet werden.

Wir betreuen und unterstützen Sie während des gesamten Verkaufsprozesses mit ganzheitlichen, zukunftsweisenden Vertragslösungen, bei der Konzeption, Beratung und Umsetzung von Kundenanforderungen hinsichtlich der Vertragsinhalte, bei der Kalkulation, beim Angebot und der Vertragserstellung, bei der Ausarbeitung von Individualvertragslösungen für größere Projekte und Ausschreibungen sowie bei der Finanzierung des Aufwands von Pre-Sales-Aktivitäten und des operativen Verkaufs.

Vorteile des ganzheitlichen Vertragskonzeptes.

Für Sie und für Ihre Kunden.

Managed IT Solutions ist ein ganzheitliches Vertragskonzept, das den gesamten IT- und Office-Equipment-Bedarf Ihres Kunden durch einen einzigen Mietvertrag abdeckt. Und das alles in einer monatlichen Mietrate!

Ihre Vorteile

- Stärkung der Marktposition
- Überdurchschnittliche Kundenbindung
- Möglichkeit qualifizierter Optimierungsgespräche durch Produkterweiterungen
- Neue Absatzchancen

Vorteile für Ihre Kunden

- Nur noch ein Ansprechpartner, denn Sie koordinieren sowohl die Beschaffung als auch die Dienstleistungen rund um das Produkt
- Optimierungen hinsichtlich Kosten, im Beschaffungsprozess und in der Verwaltung des Equipments
- Flexibilität bei Bedarfsänderungen durch Erweiterungen, Austausch oder Abmietung
- Eine übersichtliche Mietrate für alle Produkte inklusive Dienstleistungen



Erleichtern Sie Ihren Kunden die Investitionsentscheidung und bieten Sie neben Ihrem Produkt auch ein passendes Finanzierungsmodell von Mercator-Leasing – Ihrem zuverlässigen Finanzpartner für den Mittelstand.

Aus gutem Grund zu Mercator-Leasing.

Für jeden Bedarf die optimale Finanzlösung.

Seit fast 30 Jahren begleitet Mercator-Leasing kleine und mittelständische Unternehmen verschiedenster Branchen im B2B-Bereich und entwickelt intelligente, zukunftsweisende Finanzkonzepte.

Mercator-Leasing ist ein Tochterunternehmen der Privatbanken Fürstlich Castell'sche Bank, Credit Casse AG und dem Bankhaus Max Flessa KG. Beständigkeit, Verantwortungsbewusstsein und Vertrauen sind tragende Säulen dieser Unternehmenskonstellation.



Vertragskonzept

Unserem erstklassigen Leistungs- und Qualitätsanspruch entspricht es, zu jeder Zeit, für jeden Bedarf die richtige Lösung für Leasing, Miete und Mietkauf zu finden.



Flexibilität

Wir passen uns Ihren Bedürfnissen und denen Ihrer Kunden an – auch während der Vertragslaufzeit! Austausch, Zumietung oder Abmietung ist jederzeit problemlos möglich. Am Ende der Laufzeit entscheiden Sie, ob eine Weiternutzung oder die Rückgabe die wirtschaftlichere Lösung für Sie ist.



Team

Unabhängig davon, für welches Finanzkonzept Sie sich entscheiden, wir sind für Sie da. Denn die Zufriedenheit unserer Kunden ist unsere größte Motivation.

Profitieren Sie von einer Kooperation mit Mercator-Leasing und unseren Vertragslösungen, die Ihre Liquidität sichern, Ihre Bilanz entlasten, Ihnen Planungssicherheit bieten, Ihnen den Rücken für das Kerngeschäft freihalten und zu Ihrem Unternehmen passen.

**Gerade wenn es um Ihre Finanzangelegenheiten geht, ist ein persönliches Gespräch unersetzbar.
Dürfen wir Sie persönlich überzeugen?**



Scannen Sie den QR-Code.

Hier finden Sie Ihren persönlichen Ansprechpartner ganz in Ihrer Nähe.