

Baukastensystem für die Finanzierung der Büro-IT

Immer mehr IT-Fachhändler und Systemhäuser möchten ihren Kunden ein ganzheitliches Lösungskonzept anbieten, das den gesamten IT-Bedarf abdeckt. **Mercator-Leasing** bietet jetzt mit „Managed IT Solutions“ eine geeignete Vertragslösung für die Finanzierung über Miete.

Deutsche Unternehmen werden in den kommenden Jahren Milliarden Euro in den digitalen Wandel investieren. Um den künftigen Bedarf an Soft- und Hardware zu decken, braucht es jedoch das passende Finanzierungskonzept: „Kunden wünschen sich Lösungen, die nicht nur die Installation der Hardware und Software, sondern vor allem begleitende Serviceleistungen wie Migrationen, Schulungen, Wartung, Updates und Support umfassen“, unterstreicht Rolf Hahn, Geschäftsführer der Mercator-Leasing.

Bislang müssen Unternehmen, die in den digitalen Wandel investieren wollen, mehrere Verträge für jedes einzelne Produkt aushandeln – mit individuellen Geschäftsbedingungen, Konditionen, Laufzeiten und verschiedenen Ansprechpartnern. Mercator-Leasing hat nun eine Finanzlösung vorgestellt, die diese Situation ganzheitlich und übersichtlich abbildet: Mit dem „Managed IT Solutions“-Vertragswerk bekommen Kunden nun die Möglichkeit, eine passende Finanzierung in Form von Miete und die damit verbundenen Dienstleistungen aus einer Hand zu erhalten.

Die Finanzierungslösung funktioniert nach dem Baukastenprinzip: Je nach Bedarf können Hardware und Software, Telekommunikation und Cloud-Services, Serversysteme oder Archivierungslösungen, MFP- und Drucksysteme oder sonstige Produkte wie Kaffeemaschinen oder Wasserspender in die Finanzierung eingebaut werden. Da jedes Produkt unterschiedliche Service- und Supportleistungen benötigt, wurden von Mercator-Leasing produktspezifische Service-Level-Agreements entwickelt, die den „Managed



Finanzierung sämtlicher Bausteine für das moderne Büro aus einer Hand: Mercator-Leasing bündelt sein Angebot mit „Managed IT Solutions“.

IT-Solutions“-Vertrag ergänzen. Dabei steht diese Finanzierungslösung sowohl als Standardformularvertrag als auch als Individuallösung (Large-account-Vertrag, Rahmenvereinbarung) zur Verfügung.

Darüber hinaus kann der Kunde Optimierungen hinsichtlich Kosten, im Beschaffungsprozess und in der Verwaltung seines Equipments erzielen. Die Flexibilität bei Bedarfsänderungen in der Zukunft ist mit Erweiterungen, Austausch oder Abmietungen jederzeit gewährleistet. Mercator-Leasing betont: „Über einen ‚All-in-Vertrag‘ wird der Händler zu dem einen Ansprechpartner seines Kunden, der sowohl die Beschaffung als auch die rund um das Produkt anfallenden Dienstleistungen koordiniert.“ Diese Möglichkeit der Vertragsgestaltung und die kompetente Umsetzung stärkten die Markt-

position der Fachhändler und erzeugten eine überdurchschnittliche Kundenbindung. „Die Vielzahl der Produkte, die integriert werden können, eröffnen auch nach Vertragsabschluss exzellente Chancen auf qualifizierte Optimierungsgespräche mit dem Endkunden und damit die Erhöhung des wirtschaftlichen Erfolgs.“

Finanzierung bietet dem Fachhändler einige Vorteile: So können überschaubare Raten die Kaufentscheidung des Kunden erleichtern. Da der Vermieter die Rechnung für die Investition des Kunden begleicht, gibt es kein Zahlungsausfall-Risiko. Und die Mietrate enthält auf Wunsch neben dem reinen Finanzierungsanteil auch die Service- und Wartungsleistungen, so dass der Händler ein „Komplettpaket“ anbieten kann.

www.mercator-leasing.de