

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 die Möglichkeit, eine passende Finanzierung in Form von IT-Miete und die damit verbundenen Dienstleistungen aus einer Hand zu erhalten.

Individuelle Vertragsgestaltung

IHR KUNDE KANN MIT ALLEN PRODUKTEN SOFORT ODER ÜBER ERWEITERUNGEN IN DER ZUKUNFT AUSGESTATTET WERDEN

Da jedes Produkt unterschiedliche Service- und Supportleistungen benötigt, wurden produktspezifische Service-Level-Agreements entwickelt, die den Managed IT Solutions-Vertrag ergänzen. Sie entscheiden, ob Sie unsere oder Ihre eigenen SLAs, sofern diese von uns geprüft wurden, verwenden möchten.

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 Vertrags 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

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.

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.

STÄRKUNG DER MARKTPPOSITION

Ihre Vorteile

- Überdurchschnittliche Kundenbindung
- Möglichkeit qualifizierter Optimierungsgespräche durch Produkterweiterungen
- Neue Absatzchancen
- Beim Same-Name-Mietmodell treten Sie als Vermieter für alle Belange mit Ihrem eigenen Corporate Design auf
- Keine Offenlegung der Wartungspauschale beim All-In-Vertrag notwendig

ALLES IN EINEM VERTRAG

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

Wir betreuen 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.

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



Archivierung



Telekommunikation /
Unified Communication



Cloud-
Computing



IT-Arbeitsplätze

Kaffeemaschinen
Wasserspender



Managed
IT Solutions



IT-Hardware



Software



Server-Systeme



Medien- und
Präsentationstechnik



MFP
Drucksysteme

Aus gutem Grund zu Mercator-Leasing

FÜR JEDEN BEDARF DIE OPTIMALE FINANZLÖSUNG

Seit 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. Wir gestalten den Vertrag, die Abrechnung und den Ratenverlauf je nach Kundenwunsch.



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 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.



Hinsichtlich der Vertragsgestaltung lässt Mercator-Leasing keinen Wunsch offen. Es wurden seit Beginn an individuelle, branchenspezifische Vertragskonzepte auf Kundenwunsch entwickelt. Dies liegt aber auch daran, dass man offen miteinander reden kann und die notwendige Kommunikationsbasis auf allen Ebenen vorhanden ist.

KUNDEN ÜBER UNS



Bildquelle: Shutterstock