

# Branchenspezifische Finanzlösungen

für die Medizin- und Labortechnik.  
Sie bieten modernste Technologie. Wir kümmern uns um den Rest.



Bildquelle: iStockphoto

# Das Prinzip: Besitz statt Eigentum.

Sie investieren in die Zukunft Ihres Unternehmens, bleiben aber flexibel und liquide.

## Verkaufserfolg erhöhen. Marktposition festigen. Kundenbindung stärken.

Der traditionelle Gedanke des Eigentums wird immer mehr von Nutzungsüberlegungen ersetzt.

Sie als Hersteller oder Händler im Bereich Medizin- und Labortechnik stehen vor der Herausforderung, modernste Technik mit kundenorientierten Finanzierungslösungen zu kombinieren. Wir bieten Ihnen zu Ihrem Produkt die passende Finanzierungslösung, die Ihren Kunden bei künftigen Investitionen das Kosten-Nutzen-Verhältnis optimiert, den Prozessaufwand und damit die Prozesskosten minimiert sowie ihre Liquidität sichert. Damit erleichtern Sie Ihrem Kunden die Investitionsentscheidung und sichern gleichzeitig Ihre Marktposition, erhöhen den Verkaufserfolg und erzeugen eine langfristige Kundenbindung.

Gemeinsam mit Ihnen versuchen wir, individuelle Kundenwünsche so weit wie möglich zu erfüllen. Wir betreuen und unterstützen Sie während Ihres gesamten Verkaufsprozesses, Ansprechpartner für den Kunden bleiben Sie.

## Unsere Leistungen im Überblick.

- ✓ Individualvertragsentwicklung
- ✓ Cash- und Liquiditätsmanagement
- ✓ Ausschreibungsmanagement
- ✓ All-In-Mietvertragskonzept
- ✓ Corporate Design im Rahmen des Mietkonzeptes (Same-Name-Vertragslösung)
- ✓ Flexible Ratengestaltung
- ✓ Flexible Lösungen während der Vertragslaufzeit
- ✓ Rahmenvertrag mit Abrufscheinen
- ✓ Vertragsauslaufkonzept

## MLF Partner Portal. Die Onlinelösung von Mercator-Leasing.

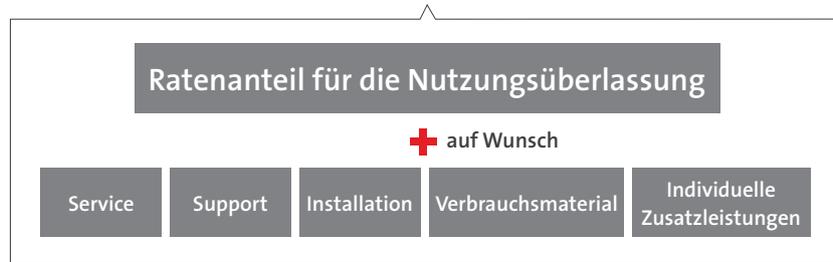
Für eine schnelle, sichere und unkomplizierte Abwicklung der B2B-Geschäfte sowie einer vollumfänglichen Kunden- und Vertragsverwaltung sorgt das MLF Partner Portal. Dieses Onlinetool beinhaltet ein umfassendes Rechtemanagement und integriert alle wichtigen Funktionen für einen erfolgreichen Geschäftsabschluss: von der Adressprüfung über die Eingabe der Bonitätsanfrage, das Erstellen von Vertragsdokumenten oder Vertragsalternativen bis hin zur Portfolioübersicht.

# Das Rundum-Sorglos-Paket für Ihre Kunden.

Alles in einer Mietrate.

Unser marktbewährtes All-In-Mietvertragskonzept ist ein ganzheitliches Konzept, das den gesamten Bedarf eines Kunden durch einen einzigen Vertrag und einer transparenten monatlichen Rate abdeckt. Im Gegensatz zum klassischen Leasing erfüllt Miete mehr als nur die reine Finanzierungsfunktion. Miete bietet die Möglichkeit, alle Kosten, die mit der Nutzung des Objektes verbunden sind, in einer Rate zu integrieren.

## Alles in einer Mietrate:



## In wenigen Schritten zum Wunschobjekt: schnell, seriös und fair.

Ein Kunde hat sich nach einer ausführlichen Beratung bei Ihnen für ein oder mehrere Geräte in der Medizin- oder Labortechnik entschieden. Dann kann er diese bequem und unkompliziert finanzieren: Mieten leicht gemacht.



### 1. Angebot

Sie als Fachhändler oder Hersteller erstellen Ihrem Kunden ein Angebot, in dem die individuellen Anforderungen hinsichtlich Ratenverlauf, Laufzeit und gewünschten Dienstleistungen berücksichtigt werden.



### 2. Vertrag

Ist Ihr Kunde mit der Finanzierung einverstanden, unterschreibt er bei Ihnen den Vertrag. Dann bestellen Sie die gewünschten Objekte. Wir können im Bedarfsfall auch in eine bestehende Bestellung eintreten.



### 3. Lieferung

Mit der Lieferung des Objektes beginnt die vereinbarte Laufzeit des Vertrages.



### 4. Rateneinzug

Mercator-Leasing zieht zum 1. des nächsten Monats die Rate beim Kunden ein.



Das Besondere an dieser Lösung ist die Möglichkeit, auch Kunden, die im öffentlichen Bereich agieren, einen Mietvertrag anbieten zu können. Ein Leasingvertrag ist im öffentlichen Investitionsbereich oft nicht möglich. Der All-In-Mietvertrag ist daher häufig ein „Door-Opener“ um hier überhaupt ein Geschäft zustande bringen zu können. (Kundenzitat)

# Investieren und trotzdem flexibel und liquide bleiben.

Mit der passenden Mietlösung zum Investitionsvorhaben.

Die Entscheidung für ein alternatives, ressourcenschonendes Finanzierungs- und Nutzungsinstrument wie Miete ist längst mehr als ein gesellschaftlicher Trend. Ihre Kunden investieren in die Zukunft ihrer Praxis oder Labors, bleiben aber flexibel und liquide und gehen dabei keine hohen Risiken ein.

## Vorteile für Sie als Hersteller

- Sie verbuchen den Umsatz mit Abschluss des Vertrages.
- Sie bleiben zentraler Ansprechpartner Ihres Kunden.
- Ihr Kunde entscheidet individuell, welche Leistungen er über den Vertrag in Anspruch nehmen will.
- Verändern sich die Rahmenbedingungen bei Ihrem Kunden, können Sie ihn flexibel durch Erweiterung, Austausch oder Abmietung unterstützen.
- Indem Sie für das Objekt wichtige Dienstleistungen, wie z.B. Service und Wartung erbringen, binden Sie Ihren Kunden nachhaltig und eröffnen sich damit hervorragende Chancen auf Folgegeschäft.
- Mercator-Leasing zieht den Service- und Wartungsanteil mit der Gesamt-Leasingrate beim Kunden ein und zahlt den Anteil direkt an Sie aus. Sie müssen für Ihren Service- und Wartungsanteil keine Rechnung schreiben, sondern bekommen Ihren Anteil unmittelbar von uns überwiesen. Das unkomplizierte Handling und die schnelle Auszahlung am Monatsanfang bieten Ihnen hinsichtlich der Liquidität einen klaren Vorteil.
- Neu dabei ist, dass Sie die Unterlagen nicht mehr papierhaft, sondern alles als PDF.-Anlage – vom Vertrag bis hin zur Rechnung – online einreichen können.

## Vorteile für Ihre Kunden

- Die monatlichen Mietraten werden aus den Erträgen, die mit dem Investitionsobjekt erzielt werden, beglichen oder ermöglichen eine budgetorientierte Kostendeckelung. Dadurch wird die Liquidität geschont und die Kreditlinie der Hausbank bleibt unberührt. Kapital wird im Gegensatz zum Kauf nicht gebunden.
- Die Mietrate ist in voller Höhe als Betriebsausgabe steuerlich absetzbar. Das gemietete Objekt wird nicht in der Bilanz aktiviert und hat somit positive Auswirkungen auf Steuer und Bilanz.
- Die Kostenbelastung durch die Mietraten ist über die gesamte fest vereinbarte Grundvertragslaufzeit hinweg sicher kalkulierbar. Das verschafft die notwendige Planbarkeit und Transparenz.
- Der Wunsch hinsichtlich individueller Ratengestaltung kann bei allen Vertragsformen umgesetzt werden, z.B. saisonale, degressive oder progressive Raten.
- Vorhandene Medizingeräte bzw. Labortechnik können schnell und einfach durch neue, moderne Objekte ersetzt werden.
- Am Ende der Laufzeit kann das Objekt erworben oder über eine Verlängerung zu interessanten Konditionen weitergemietet werden. Sofern die Umstellung auf eine neuere Technologie geplant ist, bieten sich attraktive Austausch-Optionen. Flexibilität zu jeder Zeit.

# Aus gutem Grund zu Mercator-Leasing.

Für jeden Bedarf die optimale Finanzlösung: Leasing, Miete oder Mietkauf.

Die 1991 gegründete MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG ist ein deutschlandweit agierendes Finanzunternehmen mit dem Tätigkeitsschwerpunkt Mobilien-Leasing. Finanzierungslösungen wie Leasing, Miete oder Mietkauf für den Mittelstand bilden das Kerngeschäft. 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, Vertrauen und eine persönliche Betreuung 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.

# All-In-Mietvertrag im Bereich Medizin- und Labortechnik.

Bieten Sie ein einzigartiges Alleinstellungsmerkmal.

Schnellere und zuverlässigere Analysen im Labor und die erstklassige Versorgung von Patienten sind nur mit modernster Technologie und Ausstattung möglich. Gleichzeitig verstärkt sich der Kostendruck in der Gesundheitsbranche. Dadurch wird eine nutzungsabhängige Kostenbetrachtung immer attraktiver.

Grundgedanke unseres Mietkonzeptes ist die **Total Cost of Ownership-Betrachtung**. Planbare und transparente Raten im All-Inclusive-Mietvertrag enthalten sowohl den Ratenanteil für die Nutzungsüberlassung als auch den kompletten Service, den Support, die Installation, Schulungen sowie bei Bedarf auch das Verbrauchsmaterial (z.B. Reagenzien).

Daraus haben wir ein **Pay-as-you-use-Modell** entwickelt, das



eine Abrechnung flexibel nach Nutzungszeiten, Projektzeiten, Messungen, Probeläufe oder der Abnahme von Verbrauchsartikeln (z. B. Einwegartikel) ermöglicht.



Der Ratenverlauf kann dabei variabel entsprechend der Nutzung (z. B. linear oder degressiv) vereinbart werden. Während der Einarbeitungsphase ist eine kostenlose Nutzung durch eine ratenfreie Vorlaufzeit möglich.



Die Laufzeit der Mietverträge kann flexibel vereinbart werden. Auch Vorauszahlungen oder Sonderzahlungen sind möglich. Am Ende der Laufzeit können die Objekte zu nahezu unveränderten Konditionen ausgetauscht werden.

Vertragsflexibilität bei Austausch oder Erweiterung ist für uns selbstverständlich. Aus unternehmerischer Sicht können Sie dadurch eine längere Kundenbeziehung und eine höhere Wertschöpfung am Kunden erzielen.



Der branchenspezifische All-In-Mietvertrag von Mercator-Leasing ermöglicht Ihnen, Ihren Kunden ein Rundum-Sorglos-Paket aus Investitionsobjekt, Finanzierung und Dienstleistungen aus einer Hand anzubieten.

Im Rahmen unserer **Same-Name-Vertragslösung** stellen wir Ihnen individualisierte Mietverträge mit Ihrem Corporate Design zur Verfügung, mit denen Sie bei Vertragsverhandlungen und beim Vertragsabschluss als Vermieter auftreten. Wir bleiben dabei als Finanzierungspartner im Hintergrund, weil es die Akzeptanz erhöht, wenn der gesamte Vertrag durchgängig Ihre Handschrift trägt. Das bietet Ihnen ein einzigartiges Alleinstellungsmerkmal.

Diese Same-Name-Vertragslösung ist mit Eigenmiete vergleichbar, jedoch ohne die damit verbundenen Nachteile, wie Bonitäts-, Liquiditätsrisiken, Finanzierungsproblemen, steuerliche Risiken oder gar aufsichtsrechtlichen Konsequenzen. Denn nach Abschluss des Vertrages können Sie diesen auf Mercator-Leasing übertragen und uns die Objekte verkaufen.