

# Gemeinsam die Zukunft finanzieren

Passgenaue Finanzierungskonzepte bieten viele Vorteile, nicht nur wenn es um Bürotechnik oder IT geht. Wie innovative Mietkonzepte auf andere Themen übertragen und somit neue Geschäftsfelder erschlossen werden können, zeigt der Finanzierungsexperte **Mercator-Leasing**.

**Die Entwicklung der Bürotechnik** und die des Leasingmarktes sind eng miteinander verwoben. Man könnte fast sagen: „Man hat sich gesucht und gefunden“. Die Möglichkeiten, Service und Technik zu bündeln und in einem Mietvertrag mit einer Rate abzubilden, stellte in vielerlei Hinsicht einen Paradigmenwechsel dar, von dem heute viele Branchen profitieren. Denn: Die Bündelung dieser Expertise hat viele Gewinner entlang der gesamten Wertschöpfungskette: Den Kunden, der eine klare Kostenbasis für die Leistung erhält, den Fachhandel, der mit dem auf Mietlösungen spezialisierten Finanzierungspartner sein Angebot optimieren kann, aber auch den Leasinggeber, der sein Geschäftsmodell ausbaut und Vorteile für die dahinterstehenden Banken schafft. Mietmodelle sind somit im Markt nicht mehr wegzudenken und mittlerweile wichtiger Erfolgsfaktor einer ganzen Branche.

Gleichzeitig gilt es viele Herausforderungen zu meistern: Lieferengpässe, Zinsunsicherheiten, Fachkräftemangel und viele mehr. Zusätzlich greift die zunehmende Digitalisierung das Kerngeschäft der Bürotechnik an: Kopien, Ausdrücke und Papier verlieren in den Abläufen und Prozessen der Wirtschaft an Bedeutung und verschwinden mehr und mehr. Viele Fachhändler haben bereits ihr Geschäftsmodell wesentlich erweitert. Auch unter Einbindung von Mietlösungen.

Ein Beispiel hierzu stellt „Die Kaffeemeister“ dar. Die Soennecken-Gruppe hat hier ein Franchise-Modell für Office Cof-

fee Services aufgebaut. „Unsere Mitglieder sind bei deren Kunden als Arbeitsplatz-Experten bekannt und geschätzt. So ist es bei näherer Betrachtung eben ein gar nicht so großer Schritt, ein Angebot rund um das Thema Kaffee- und Wasserversorgung im Büro anzubieten“, erklärt Christof Rösch, Head of Sales Managed Workplace Solutions bei Soennecken. Etwas abstrahiert betrachtet ist es die Auslieferung eines Produktes – hier eben die Kaffeemaschine, die Suche nach einem optimalen Standort und einer langfristigen Betreuung inklusive der perfekten Bohne und des Services, der für den Kunden ein Rundum-Sorglos-Paket darstellt. „Für uns war schnell klar: Dafür ist unsere Mietlösung wie geschaffen“, ergänzt Dr. Norman Hoppen, Geschäftsführer von Mercator-Leasing. Der Schweinfurter Finanzdienstleister ist schließlich eines der Unternehmen, die von Anfang an neben der reinen Leasingfinanzierung auch die wichtigen All-in-Mietlösungen angeboten hat.

## Breitgefächertes Angebot an All-in-Mietlösungen

All-in-Mietlösungen halten aber nicht nur im Kaffeebereich Einzug: Auch die Compass Gruppe ist einer der strategischen Partner der Mercator-Leasing. Neben zahlreichen anderen Themen arbeiten die beiden Häuser auch bei der „eWLAN“-Lösung, die von zertifizierten Compass-Partnern vertrieben wird, zusammen. „Eine stabile und zuverlässige WLAN-Lösung wird bei



*Mit seinem breit gefächerten Angebot an Mietlösungen sieht Dr. Norman Hoppen, Geschäftsführer von Mercator-Leasing, den Finanzierungsexperten gut aufgestellt.*

vielen Prozessen immer wichtiger. Auch ein WLAN-Netz muss regelmäßig betreut werden, zum Beispiel um sicherheitsrelevante Updates einzuspielen. Wir haben sowohl die Expertise sowohl für Netzwerke und IT als auch für langfristige Serviceverträge“, beschreibt Dirk Henniges, Geschäftsführer der Compass Gruppe. Hier galt es – wie bei „Die Kaffeemeister“ auch – das Konzept auf eine Stufe zu heben, die für den Kunden einen höheren Mehrwert als die bereits vorhandenen Lösungen bieten. Und das Angebot wurde auch mit einer Mietlösung veredelt,

die dem Kunden die bekannten Mehrwerte bietet: Kostentransparenz und ein integriertes Serviceangebot.

Was auf den ersten Blick einfach klingt, bedarf bei der Entwicklung dann doch einiges an Know-how: Neue Services müssen gut kalkulierbar sein, was bei neuen, noch nicht so etablierten Geschäftsfeldern nicht immer ganz einfach ist. Für Finanzdienstleister wie Mercator-Leasing ist hierbei auch ein größeres Netzwerk von Anbietern wichtig, das gemeinsam Wissen aufbaut. „Aus diesem Grund sind uns die Kooperationen mit Soennecken und Compass Gruppe so wichtig“, erläutert Hoppen die Zielsetzung dieser beiden strategischen Partnerschaften. Die Anwendungsbereiche für Mietlösungen sieht der Geschäftsführer des Schweinfurter Leasing-Spezialisten dabei sehr breit gefächert. „Wir haben bereits Lösungen in der Medizintechnik



*Dirk Henniges, Geschäftsführer der Compass Gruppe*

oder Angebote wie Wasserspender mit der Servicekomponente verbunden“, zeigt Hoppen die Bandbreite auf. Auch in vielen anderen Bereichen sei der Finanzdienstleister in der Verbreiterung seines Angebots. Dabei verstehe sich Mercator-Leasing immer als Partner des Fach-



*Christof Rösch, Head of Sales Managed Workplace Solutions bei Soennecken*

handels und gestalte so „Lösungen, die gemeinsam Zukunft finanzieren und dem Partner die Chance gibt, seine Serviceerträge zu sichern und zu optimieren“.

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

[www.soennecken.de](http://www.soennecken.de)

[www.compassgruppe.de](http://www.compassgruppe.de)

# Das Einfache ist nicht immer das Beste, aber das Beste ist immer einfach

Bei der Entwicklung unserer Lösung haben wir es uns alles andere als einfach gemacht – ganz im Gegenteil.

Unsere ERP-Software JUST.IN erfüllt alle komplexen Anforderungen der Print- und IT-Branche und ist dabei leicht zu bedienen.

Genauso umfassend wie unsere Software ist auch der gesamte Support rund um das Produkt – auch hier machen wir es unseren Kunden wirklich einfach!

Einfach alles.

**JUST.IN**

ERP-Software für Managed Service  
 nils.karsten@justin-software.eu  
 0521 976 979 41  
[www.justin-software.eu](http://www.justin-software.eu)

