



Kaufen Sie noch oder mieten Sie schon?

Zu einem Rundum-Sorglos-Paket, das IT-Systemhäuser ihren Kunden anbieten, gehören produktspezifische Service-, Support- und Dienstleistungsregelungen genauso dazu wie das Angebot flexibler Finanzierungslösungen. Letzteres gewinnt vor allem im Zuge der Digitalisierung und der damit einhergehenden Investitionen in passende IT an Bedeutung. Im Vorteil ist derjenige Händler, der ein Leasing-Unternehmen mit entsprechenden anpassungsfähigen Konzepten an seiner Seite weiß.

■ Wollen Unternehmen im Wettbewerb bestehen, müssen sie sich dem digitalen Wandel stellen. Doch längst nicht alle Firmen sind auf dem gleichen Stand: Während sich die einen bereits im digitalen Umbruch befinden, gestalten andere noch die Agenda für ihr datengetriebenes Geschäft der Zukunft. Viele Unternehmen stehen bei der Umsetzung der Digitalisierung allerdings noch vor einigen Hindernissen, die es zunächst zu bewälti-



gen gilt. Eines davon sind bestehende Finanzierungslücken. Um trotzdem auf dem aktuellsten Stand der Technologie zu sein, sind solche Firmen auf innovative Vertragslösungen angewiesen, um entsprechende Investitionen tätigen zu können. Vor allem die Telekommunikations- und die IT-Branche sind hiervon betroffen.

Die im Jahr 2016 gegründete Aluxo IT GmbH ist ein Full-Service-IT-Dienstleister mit Sitz in Heidelberg. Aluxo ist spezialisiert auf Cloud-Lösungen. Zudem bietet das Unternehmen eine eigens entwickelte Plattform an, über die gewerbliche Endkunden Microsoft Surface-Geräte mieten können. „Surface as a Service“ umfasst Microsoft Surface-Geräte inklusive Office 365 sowie Managed Services aus einer Hand. Microsoft Office 365 ist dabei der Türöffner für die Aluxo-Experten, über den sie beim Kunden ergänzende Lösungen und Services platzieren können.

BESITZ RÜCKT VOR EIGENTUM

„Das Verhalten unserer Kunden lässt Tendenzen erkennen, dass bei IT-Investitionsentscheidungen der Besitz statt des Eigentums vermehrt in den Vordergrund rückt“, stellt Steffen Kosiol, Geschäftsführender

„Die Verträge von Mercator-Leasing bieten uns die erforderliche Flexibilität für unser modernes Mietkonzept.“

STEFFEN KOSIOL, Geschäftsführender Gesellschafter, Aluxo IT GmbH



Gesellschafter der Aluxo IT GmbH, fest. „Cloud-Lösungen sind ein wichtiger Aspekt unseres ganzheitlichen Vermietungsmodells und spielen für unsere Kunden bei der Finanzierung von IT-Bedarf eine tragende Rolle.“ Das Systemhaus stellt hierbei fest, dass der wirtschaftliche Druck der Digitalisierung Entscheider scheinbar dazu zwingt, sich mit dem Thema Finanzierung gezielt auseinanderzusetzen. „Unsere Erfahrung zeigt, dass, je höher der Innovationsgrad ei-

nes Unternehmens ist, desto größer ist auch die Bereitschaft für unser Vermietungsmodell“, ergänzt Kosiol. „Wir haben das Potenzial in diesem Bereich schon vor unserer Gründung erkannt und sehen darin die Zukunft. Kunden werden künftig nicht mehr bereit sein, sich IT langfristig anzuschaffen.“

Im Zuge der Digitalisierung befindet sich auch die gesamte Arbeitswelt in einer Umbruchphase. Um den damit verbundenen komplexen Herausforderungen in der IT zu begegnen, bietet Aluxo das Konzept „Workplace as a Service“ an. Dabei handelt es sich um eine Kombination aus Hardware, Software und Managed Services, alles zu einer festen monatlichen Rate. Dadurch erhält der Kunde ein auf sein Anforderungsprofil zugeschnittenes Komplettpaket – dies ist für den Kunden oft ausschlaggebend für die Entscheidung zur Miete statt zum Kauf. Er erwarten kann der Kunde von dem Systemlieferanten einen Arbeitsplatz mit stets aktueller, leistungsstarker Hardware sowie bereits vorinstallierter Software. Und noch ein weiterer Aspekt spielt eine wichtige Rolle in dem Rundum-Sorglos-Paket: das passende Finanzierungsmodell von Mercator-Leasing.

MIETFINANZIERUNG

Unternehmer, die in ihre IT-Landschaft investieren wollten, mussten bisher in der Regel separate Verträge für jedes einzelne Produkt aushandeln – mit individuellen Parametern wie Laufzeit, Ratenhöhe, Mengen und verschiedenen Ansprechpartnern. Mit dem Managed IT Solutions-Vertrag bietet der IT-Dienstleister ▶

info

Seit mehr als 25 Jahren begleitet die MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG kleine und mittelständische Unternehmen unterschiedlicher Branchen im B2B-Bereich und entwickelt maßgeschneiderte Finanzkonzepte. Dabei stehen Fachhändler oder Hersteller im Fokus des unternehmerischen Handelns. Schwerpunkte werden auf folgende Aspekte gelegt:

■ **INDIVIDUELLES VERTRAGSKONZEPT:** Dies sieht vor, zu jeder Zeit und für jeden Bedarf die richtige Lösung für Leasing, Miete und Mietkauf zu finden.

■ **FLEXIBILITÄT:** Mercator-Leasing ist es wichtig, sich den Bedürfnissen der Partner und der Kunden anzupassen – auch während der Vertragslaufzeit. So ist Austausch, Zumietung oder Abmietung jederzeit problemlos möglich. Ob am Ende der Laufzeit eine Weiternutzung oder die Rückgabe die wirtschaftlichere Lösung ist, wird individuell entschieden.

■ **MOTIVIERTES TEAM:** Im Mittelpunkt steht die Zufriedenheit der Kunden. Gerade wenn es um Finanzangelegenheiten geht, ist die persönliche, professionelle und individuelle Beratung und Betreuung unersetzbar.

Weitere Informationen unter www.mercator-leasing.de



INDIVIDUELL ABGESTIMMT: Kunden erhalten ein auf ihr Anforderungsprofil zugeschnittenes Komplettpaket aus Hardware, Software, Managed Services und dem passenden Finanzierungsmodell.

► zu dem individuellen Objektbedarf die passende Finanzierung in Form von Miete und die damit verbundenen Service- und Wartungsleistungen aus einer Hand an. Das IT-Systemhaus übernimmt mit diesem Vertragsangebot sogenannte Managed Services, also alle begleitenden Dienstleistungen wie Wartung, Updates, Datenlöschung und Support oder auch Schulungen. Vertragserweiterungen sind durch Anpassung von Preis, Laufzeit, Menge oder allen anderen Faktoren möglich.

PROFESSIONELLE ABWICKLUNG

Dass der Bedarf an flexiblen Finanzierungslösungen wächst, liegt vor allem an den immer kürzer werdenden Produktlebenszyklen und dem weiterhin hohen Innovationsgrad von IT-Hardware. „Mit dem Managed IT Solutions-Vertrag bietet Mercator-Leasing dem Markt eine zukunftsweisende Lösung. Dadurch kümmern sich Experten sowohl um die IT als auch um die Finanzierung, sodass sich Unternehmen voll und ganz auf ihr Kerngeschäft fokussieren können“, erklärt Kosiol. „Wir sind seit 2016 Fachhandelspartner von Mercator-Leasing und gewährleisten unseren Kunden in dieser Zusammenarbeit eine professionelle Vertragsgestaltung und -abwicklung und stellen damit unseren Qualitätsanspruch in jeder Hinsicht sicher.“

Für Unternehmen sind besonders ein optimaler Service, der reibungslose Ablauf nach Beendigung der Mietdauer, transparente Kosten in einer Mietrate und ein fester Ansprechpartner wichtig – alles Aspekte, die der

Managed IT Solutions-Vertrag aufgreift. Das IT-Systemhaus regelt nach Ablauf des Vertrags die automatisierte und datenschutzkonforme Löschung der Daten sowie die Entsorgung der Geräte und der Kunde erhält ein neu installiertes und funktionsfähiges Gerät. Dem Kunden entsteht somit kein Aufwand sowohl während der Laufzeit als auch bei Vertragsende und bei möglichen Ausfällen, da alles durch die Managed Services abgedeckt wird.

Die Zeiten, in denen IT-Partner lediglich als einmalige Hardwarelieferanten dienten, sind damit passé, denn durch diese langfristige Aus-

richtung des Geschäfts entsteht eine vertrauensvolle Partnerschaft, die geprägt ist von innovativen Ideen und den passenden Lösungen. „Für eine enge und langfristige Kundenbindung ist es eben erforderlich, dass IT-Unternehmen auch Finanzierungsmöglichkeiten anbieten können, um ihr Portfolio abzurunden“, fasst Kosiol abschließend zusammen. „Daher benötigen sie auch das richtige Finanzierungsunternehmen an ihrer Seite, das mit einem entsprechenden Mietkonzept die notwendige Flexibilität realisieren kann; ganz klar ein wichtiger Baustein in diesem Konstrukt.“ (ak) ■

„Wir begleiten unsere Kunden vom ersten Beratungsgespräch bis hin zur Abwicklung Ihres Investitionsvorhabens auch nach Vertragsabschluss mit unserem Know-how.“

ROLF HAHN, Vorsitzender der Geschäftsführung, MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG

