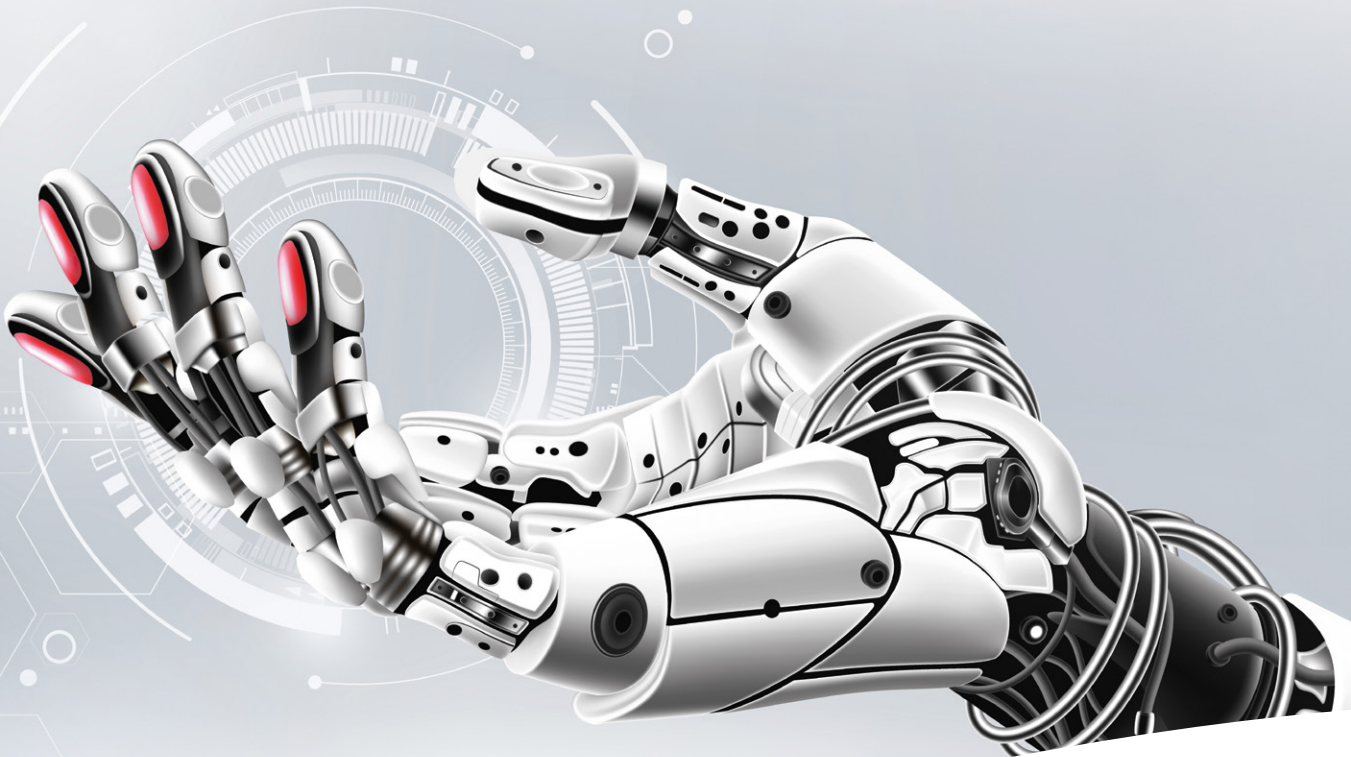




persönlich ■ erfahren ■ flexibel

ROBOTIK ZUKUNFTSFÄHIG FINANZIEREN

ROBOTIK TRIFFT AUF BEWÄHRTE FINANZIERUNGSKONZEPTE

Sie kennen die Anforderungen Ihrer Kunden und treiben den Einsatz moderner Robotiklösungen maßgeblich voran. Gleichzeitig zeigt sich: **Mit wachsender technischer Komplexität steigen auch die Anforderungen an die Finanzierung.**

In anderen technologiegetriebenen Branchen ist der **All-In-Leasing-Gedanke** längst etabliert – als strategisches Instrument, um Investitionen planbar zu machen und Lösungen ganzheitlich anzubieten. Genau dieser Ansatz entfaltet auch in der Robotik sein volles Potenzial.



UMFASSENDE KUNDENSERVICE MIT DEM ALL-IN-LEASING:

- Robotik-Hardware & Systemkomponenten
- Software, Steuerung, Updates
- Service- und Wartungsleistungen
- Installation, Einweisung, Schulung
- Ersatzteile und Austauschoption
- Pre-Maintenance
- Eine planbare Rate – ein Vertrag – ein Ansprechpartner



WIE WIR IHREN *VERTRIEB UNTERSTÜTZEN*

Unsere **All-In-Lösung** erleichtert Entscheidungen, beschleunigt den Vertrieb und steigert den Auftragswert. Gleichzeitig entlasten Sie Ihre Kunden – und positionieren sich als mitdenkender Premium-Partner.

01

ÖFTER

Investitions-
entscheidungen
werden einfacher und
häufiger getroffen.

02

SCHNELLER

Planbare Raten
reduzieren
Abstimmungsrunden
und beschleunigen
den Verkauf.

03

MEHR

Ratenbasierte
Angebote befürworten
erfahrungsgemäß
hohe Investments.

04

STÄRKER

Sie positionieren sich
klarer – nicht nur als
Lieferant, sondern als
Lösungsanbieter.

ARGUMENTE, *DIE BEI IHREN KUNDEN WIRKEN*

Mit unserem All-in-Paket bieten sie ihren Kunden eine attraktive Gesamtlösung zur Beschaffung von Robotik-Systemen.

DIE VORTEILE IM ÜBERBLICK:

- **All-In-Paket aus einer Hand**
Technik, Service und Finanzierung sind sinnvoll kombiniert.
- **Reduzierung von Personal- und Prozesskosten**
Automatisierte Abläufe entlasten Mitarbeiter und steigern die Effizienz im Tagesgeschäft.
- **Liquiditätsschonende Finanzierung**
Keine hohe Anfangsinvestition – stattdessen feste, laufende Raten.
- **Planbarer Total Cost of Ownership (TCO)**
Service, Wartung und Nutzungskosten sind kalkulierbar und transparent gebündelt.
- **Ein zentraler Ansprechpartner**
Weniger Koordination, klare Zuständigkeiten, einfache Kommunikation.



ABSATZFINANZIERUNG MIT ERFAHRUNG *PARTNERSCHAFTLICH FINANZIEREN MIT MERCATOR-LEASING*

Als Spezialist für Absatzfinanzierung überträgt Mercator-Leasing den All-In-Leasing-Gedanken konsequent auf Robotik-Lösungen.

Unser Angebot ist praxisnah aufgebaut und auf die Anforderungen von Händlern und Integratoren abgestimmt. Effiziente, digitale Prozesse sorgen für schlanke Abläufe – persönliche Ansprechpartner, kurze Entscheidungswege und flexible Strukturen für Verlässlichkeit im Tagesgeschäft.

**VERTRAUEN SIE UNSERER
LANGJÄHRIGEN ERFAHRUNG.**





MERCATOR-LEASING. *AUS GUTEM GRUND.*

Seit über 30 Jahren begleitet Mercator-Leasing Unternehmen verschiedener Branchen im B2B-Bereich und entwickelt intelligente, zukunftsweisende Finanzkonzepte. Mit zwei starken Gesellschaftern im Rücken, zweier Privatbankhäuser aus Bayern, zählt Mercator-Leasing mittlerweile zu den Top 10 der non-captive Leasinggesellschaften in Deutschland.



Erhaltung der Liquidität



Planbarkeit und Transparenz



Moderne Betriebsausstattung



Individuelle Ratengestaltung



Positive Auswirkungen auf
Steuer und Bilanz



Flexibilität während und am
Ende der Laufzeit

MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG
Londonstr. 1 • 97424 Schweinfurt
Telefon: 09721 4747-0 • Telefax: 09721 4747-290
E-Mail: info@mercator-leasing.de



Gerne stehen Ihnen Ihre
Ansprechpartner auch für ein
persönliches Gespräch zur Verfügung.
www.mercator-leasing.de