

Wenn die Einrichter berichten ...

... dann tun sie es zum Beispiel darüber, wie sie dank des richtigen Finanzierungspartners an ihrer Seite in der Lage sind, für ihre Produkte interessante Finanzierungsoptionen zu bieten, dabei den Administrationsaufwand zu reduzieren und Zahlungsausfälle zu vermeiden. Nicht zuletzt lassen sich dadurch sowohl Kundenbindung als auch Wettbewerbsfähigkeit erheblich steigern.

Flexible und zukunftsorientierte Arbeitswelten, die Wissensarbeitern den richtigen Rahmen schaffen, indem sie ihnen einerseits die adäquate Einrichtung zur Erledigung ihrer spezifischen Aufgaben bereitstellen, andererseits jedoch ausreichend Freiraum für Kommunikation und kreatives Denken lassen: Das bietet die auf multidisziplinäre Objektberatung, -planung und -realisierung spezialisierte MerTens AG.

IN GANZ EUROPA

Bereits 1980 von Hans-Peter Mertens gegründet, entwickelte sich das solide „Handelsunternehmen für Büroeinrichtungen“ im Lauf der Jahre zum ganzheitlichen Objektdienstleister. So übernimmt die MerTens AG, die

52 Millionen Euro Umsatz im Geschäftsjahr 2013/2014 erzielte, mittlerweile die gesamte Optimierung ablaforientierter Prozesse in Unternehmen sowie die Gestaltung dafür geeigneter Arbeitsumgebungen.

Dafür sind circa 220 Mitarbeiter an drei Standorten täglich im Einsatz. Allein 25 Architekten, Innenarchitekten und Ingenieure, 20 Medientechniker, Technikplaner und Programmierer sowie 80 Servicefachkräfte küm-



„Unter Berücksichtigung der individuellen Anforderungen, der Philosophie und des Corporate Designs der von uns betreuten Unternehmen entwickeln wir multisensorische Raumkonzepte, die sowohl die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Firmenleitbild als auch ihr Wohlfühl fördert.“

JENNIFER MERTENS,
Head of Design / Corporate Communication bei der MerTens AG

mern sich um die professionelle Abwicklung der komplexen Projekte. Gemeinsam mit den Niederlassungen Rhein-Main und Berlin-Brandenburg deckt das familiengeführte Unternehmen nicht nur das Bundesgebiet ab, sondern führt Projekte in ganz Europa durch – weitere Logistikstandorte sorgen dabei für reibungslose Prozesse. Zu den Kunden des Unternehmens gehören national und international aufgestellte mittelständische sowie Großbetriebe wie unter anderem Vodafone, Hager Group, Huawei Technologies, Ecolab Deutschland, die Kleusberg GmbH & Co. KG oder L'Oréal.

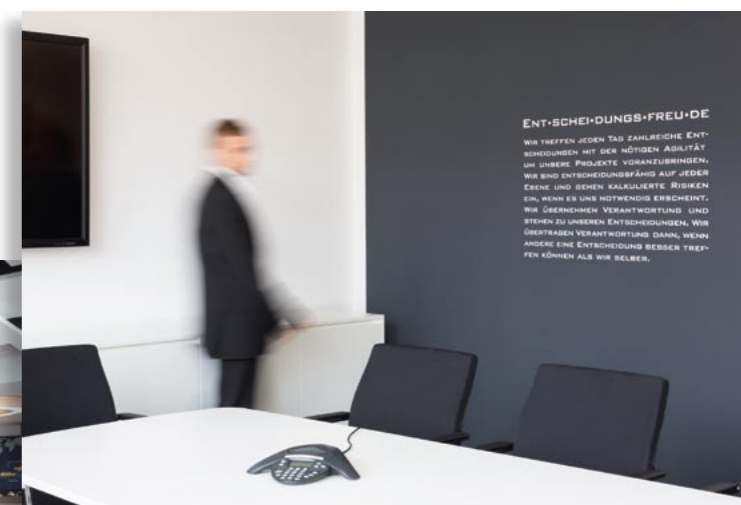
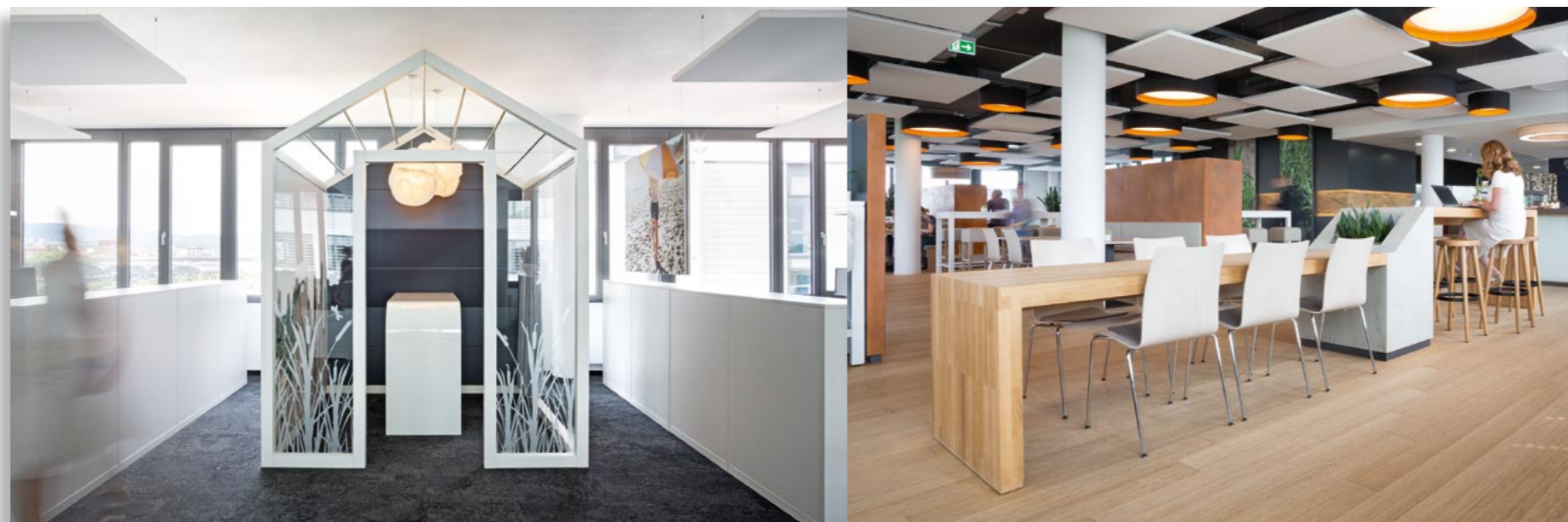
„Auf Wunsch stehen wir unseren Kunden bereits von der Immobilienauswahl über den Change-Management-Prozess, die Idee und

Realisierung individueller Leitsysteme, die physische Bau- und Projektbegleitung bis hin zur Einbringung der kompletten Ausstattung und Dekoration mit Rat und Tat zur Seite – also weit über die Fertigstellung hinaus“, erläutert Jennifer Mertens, Head of Design / Corporate Communication bei der MerTens AG. „Unter Berücksichtigung der individuellen Anforderungen, der Philosophie und des Corporate Designs des betreuten Unternehmens entwickeln wir multisensorische Raumkonzepte, die sowohl die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Firmenleitbild als auch ihr Wohlfühl fördert.“ Ob

Licht oder Akustik, Boden, Wände oder Medientechnik, alle dafür relevanten Themen werden berücksichtigt.

OFFENHEIT UND TOLERANZ

„Für uns schafft vor allem ein nachhaltiges zwischenmenschliches Verhältnis die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit“, betont Matthias Engenhorst, Chief Financial >



NEUE ARBEITSWELTEN: Am Standort eines internationalen Pharmaunternehmens mit Sitz in Wiesbaden schaffte die MerTens AG eine offene Bürolandschaft mit Rückzugsmöglichkeiten, die den informellen Austausch unterstützt, gleichzeitig für die nötige Privatsphäre sorgt und somit die Anforderungen an modernen Wissensarbeitsplätzen erfüllt.

„Bei MMV Leasing schätzen wir vor allem die kurzen Reaktionszeiten und die unkomplizierte Abwicklung unserer Anfragen sowie die Beratungskompetenz und die Tatsache, dass uns persönliche Ansprechpartner zur Verfügung stehen.“

MATTHIAS ENGENHORST,
Chief Financial Officer (CFO) der MerTens AG



› Officer (CFO) der MerTens AG. „Dies gilt nicht nur für unsere Kunden und Mitarbeiter, sondern auch für Geschäftspartner. Offenheit und Toleranz legen den Grundstein für eine vertrauensvolle Kooperation.“

VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG

Diese Einstellung vertritt die Firma MMV Leasing ebenfalls, die seit mehr als einem Jahrzehnt der MerTens AG ermöglicht, ihren Kunden interessante Finanzierungsoptionen zu bieten und somit einerseits Zah-

lungsausfälle zu vermeiden, andererseits Kundenbindung und Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. „Bei ihren Investitionen brauchen Endkunden transparente Angebote und eine einfache Abwicklung. Vor allem wollen sie möglichst alles aus einer Hand erhalten. Hier ist die Absatzfinanzierung über den Lieferanten genau das richtige Instrument“, erläutert Frank Driskes, Verkaufsleiter bei der MMV Leasing GmbH. „Was die Kooperation mit der MerTens AG angeht, gestaltet sie sich dank der Professionalität und des stets ganzheitlichen Blicks

dieses Unternehmens in allen Bereichen als besonders effektiv.“

„Seit Jahren erweist sich MMV Leasing als ein zuverlässiger Partner“, gibt Engenhorst, der auf eine vertrauensvolle und langfristige Zusammenarbeit weiterhin setzt, das Kompliment zurück. „Vor allem schätzen wir die kurzen Reaktionszeiten und die unkomplizierte Abwicklung unserer Anfragen sowie die Beratungskompetenz und die Tatsache, dass uns persönliche Ansprechpartner zur Verfügung stehen.“

Graziella Mimic ■



„Bei ihren Investitionen brauchen Endkunden transparente Angebote und eine einfache Abwicklung. Vor allem wollen sie möglichst alles aus einer Hand erhalten. Hier ist die Absatzfinanzierung über den Lieferanten genau das richtige Instrument.“

FRANK DRISKES,
Verkaufsleiter bei der MMV Leasing GmbH