

# IT-Lifecycle heißt: Das Vertragsende ist erst der Anfang



Die Miller Gruppe finanziert ein IT-Volumen von mehr als 130 Millionen Euro im Jahr. Was passiert mit den finanzierten Systemen und Komponenten nach Ende des Leasingvertrags? Viele Unternehmen nutzen Ihre IT-Infrastruktur weiter, doch ein Teil wird auch ersetzt – und oft ist dieser Teil durchaus werthaltig. Genau an diesem Punkt zeigt Miller Anlagen seine ganze Stärke: auch in puncto Nachhaltigkeit.

## Bewertung und Ankauf

- › Bewertung des Datacenter- und Workplace-Equipments
- › Übernahme mit professionellen Service und kompetente Beratung
- › Sicherer, unkomplizierter und sorgenfreier Ankauf

## Aufbereitung und Test

- › State-of-the-Art-Technikzentrum
- › Komponentenreinigung und -aufbereitung
- › Vollständiger Diagnosetest

## Datenlöschung und Konfiguration

- › Zertifizierte Datenlöschung nach BSI-Standards
- › Recycling durch TÜV-zertifizierte Entsorgungsbetriebe
- › Individuelle Systemkonfiguration nach Kundenwunsch

## Verkauf und Logistik

- › Bereitstellung von Hersteller-/TPM-Wartung
- › Transport über spezialisierte IT-Speditionen
- › Weltweite Installation durch zertifizierte Techniker

„Durch intelligentes ReMarketing den Produktlebenszyklus verlängern: Damit tragen wir auch zur Nachhaltigkeit und Erhalt wertvoller Ressourcen bei“, sagt Steffen Miller, Geschäftsführer Miller Anlagen GmbH.



Seit mehr als 40 Jahren steht Miller Leasing für kurze Entscheidungswege, genaue Marktkenntnis und Kapitalstärke. Das inhabergeführte Unternehmen zählt heute zu den zehn größten unabhängigen und inhabergeführten Leasinggesellschaften Deutschlands.

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



Der ReMarketing-Pionier handelt erfolgreich seit über zwei Jahrzehnten international mit Datacenter-Equipment auf dem Sekundärmarkt – „SMARTER THAN NEW“. Wir unterstützen Datacenter-Kunden mit einem der größten „Used NetApp Portfolios“ Europas und ReServices.

[www.miller-anlagen.de](http://www.miller-anlagen.de)