



5 MÅDER

**DIN PRINTERUDBYDER
SNYDER DIG FOR PENGE**

**9 ud af 10 virksomheder
har en alt for dyr printaftale**

INDHOLDSFORTEGNELSE



3

Forord

4

Derfor kan den forkerte printkontrakt æde din omsætning indefra

7

1. Du kender ikke præcis dit forbrug og ender med at betale for meget

10

2. Du vidste ikke, at din printleverandør er en kendt fidusmager

13

3. Du bliver snydt i rådgivningen, fordi du ikke kender dit behov

16

4. Du var ikke bekendt med bagsidebetingelserne, før du underskrev

19

5. Du sprang over, hvor gærdet var lavest med den bæredygtige løsning

22

Her er din tjekliste

25

Case: Sådan hjalp Sprinter en kunde med at få en økonomisk holdbar og miljøvenlig kontrakt

27

Lad mig se på det for dig – kvit og frit!

FORORD

I dag kan de fleste printleverandører tilbyde stort set de samme løsninger og teknologier. Af den grund går du måske heller ikke så højt op i, hvilken leverandør du har. Der vil jeg gerne ændre din tankegang, for det betyder utroligt meget. Forskellen ligger nemlig ofte i, hvor meget du ender med at betale for din løsning på grund af den kontrakt, du underskriver – og i sidste ende: Hvor mange penge din printleverandør snyder dig for!

Det kan være en jungle at finde rundt i de mange paragraffer, men det kan betale sig at sætte sig ind i nogle dem – de kan i sidste ende koste dig kassen. Spørger du mig, så danner den rigtige kontrakt hele fundamentet for, at du ender med en printløsning, du er glad for.

Med årelange erfaringer i en advokatvirksomhed har jeg gjort det juridiske bag kontrakterne til min passion og mit ekspertiseområde. Jeg har desuden rigtig mange års erfaring inden for printbranchen, så jeg kender stort set alle mærker ud og ind. Kombinationen af de erfaringer gør, at jeg i dag driver Sprinter ApS med missionen om at give dig de helt rigtige kontrakter, hvor du ikke bliver taget ved næsen.

Denne e-bog er til dig, der gerne vil være sikker på, at pengene ikke fosser ud af din boks på grund af en dårlig printkontrakt. Jeg foreslår, at du bruger e-bogen som en guide til at blive klogere på, hvad du skal holde øje med i din kontrakt. Hvem ved – når du har læst denne e-bog, er du måske blevet så klog på din printkontrakt, at du fremover kan "snyde" din leverandør til at få en billigere løsning.



Rigtig god læselyst.

Med venlig hilsen

Søren Nielsen, stifter og adm. direktør for Sprinter ApS.



DERFOR KAN DEN FORKERTE PRINTKONTRAKT ÆDE DIN OMSÆTNING INDEFRA

Den helt rigtige printkontrakt gør ikke kun hverdagen lettere på arbejdspladsen – den sparer dig også for rigtig mange penge. Samtidig skal du være opmærksom på miljøkravene – de er vigtigere end nogensinde før, og du skal sikre dig, at du lever op til dem.

DERFOR KAN DEN FORKERTE PRINTKONTRAKT ÆDE DIN OMSÆTNING INDEFRA

//

*Jeg gider simpelthen ikke beskæftige mig med det.
Det skal bare virke!*

- Anne, adm. direktør i Wonderfuel.

//

Og Anne fra Wonderfuel er slet ikke den eneste, der har det sådan. Printere og kopimaskiner er stadig ekstremt afgørende for, at mange virksomheder kan løbe rundt. En defekt printer kan måske betyde, at du endda taber omsætning for hvert minut, der går uden printeren. Det vil for nogle virksomheder svare til at have en samlebåndsfabrik, hvor samlebåndet ikke virker optimalt.

Forestil dig, at du har et designbureau, hvor du ikke kan printe grafisk materiale ud til dine kunder. Det er lig med et stort tab i din indtjening! Derfor kan man godt forstå Anne, når hun siger, at printeren bare *skal* virke.

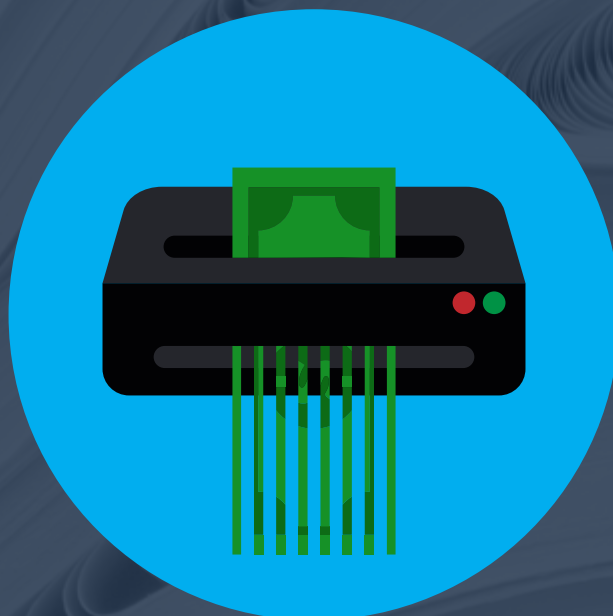
Samtidig er miljø og bæredygtighed store buzzwords i tiden – det gælder også inden for printbranchen. Miljøkravene er højere end nogensinde før, og du skal sikre, at du kan leve op til de krav. Har du tænkt på, at du jo aldrig tænder og slukker din printer, hver gang du skal bruge den?



Den står tændt hele dagen – også når arbejdsdagen er omme – og derfor kan den være en strømsluger uden lige! Samtidigt er der ekstrem stor forskel på, hvor meget blækpatroner og toner sviner miljøet til.

Derfor skal du også sætte dig utroligt meget ind i kontrakten, inden du sætter din krusedulle nederst på papiret. Du kan nemlig komme til at betale for mange unødvendige miljøgebyrer og svine miljøet unødvendigt meget til, hvis du underskriver en printkontrakt, der ikke passer til dit behov. Senere i e-bogen forklarer jeg dig, hvilke miljøhensyn du helt præcis skal tage stilling til.





1. DU KENDER IKKE PRÆCIS DIT FORBRUG OG ENDER MED AT BETALE FOR MEGET

De fleste aner slet ikke, hvad deres behov er, når det kommer til kopi- og printløsninger. Derfor ender de også ofte med at betale alt for meget for deres løsning.

DU SKAL VIDE PRÆCIS, HVAD DET DU BRUGER, KOSTER DIG

Langt størstedelen af virksomheder er i dag dybt afhængige af forskellige teknologier som mobiltelefoner, computere eller en god og stabil internetforbindelse. Det gælder i lige så høj grad også en god kopi-, scan- og printløsning. Men vidste du godt, at du faktisk kan få en billigere løsning ved at købe en dyrere printer. Ja, det lyder helt ulogisk, men der er noget om snakken.

Du kender det måske fra privaten: Hvor mange gange har du ikke oplevet, at den billige printer, du købte på tilbud, bliver ved med at alarmere om, at den mangler blæk?

Lad mig komme med et eksempel: Forestil dig, at du står imellem at købe to forskellige printere – en billig printer til 10.000 kr. og en dyrere printer til 50.000 kr. Du vælger den billige til 10.000 kr., men hver gang du skal købe ny toner og blækpatroner, bliver du overrasket over, at de koster det hvide ud af øjnene.

Dét, du nok ikke vidste, er, at du på sigt kan spare dig selv for rigtig mange penge, hvis du havde valgt den dyre printer til 50.000 kr. Men det kommer helt an på, hvor mange sider du dagligt printer ud i din virksomhed. Derfor skal du vide nøjagtigt, hvad det du bruger, koster dig.

Hvis ikke du ved det, vil det være lidt som at køre virksomhedens penge igennem en makulator.



Sæt dig derfor grundigt ind i og overvej:



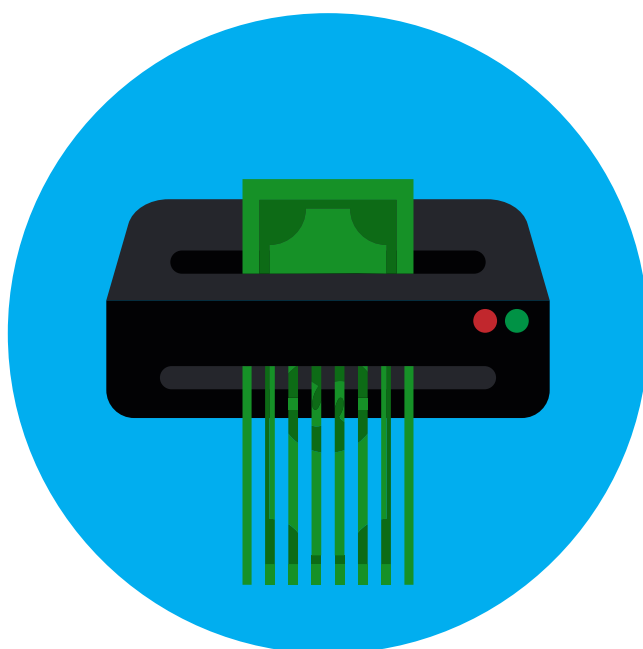
Hvor stor virksomheden er, og hvor mange print I laver om måneden. Jeres forbrug er nemlig en vigtig del i din kontrakt. Modsat leasing- og serviceomkostningerne, som er faste månedlige ydelser, varierer dit forbrug formentlig fra måned til måned. Men du kommer til at betale det samme beløb hver måned! Ved siden af det skal du huske at medregne udgifter til dækflader, indeksreguleringer og enten faste eller variable renter.



Hvor stor dækfladeprocenten er. Den har betydning for, at du betaler den rigtige pris for din printers forbrug.



Om der er tænkt bæredygtighed ind i din kontrakt. Har du eksempelvis en for stor maskine, vil den bruge unødigt energi. Det koster dig både penge, og samtidig er dit CO₂-aftryk større.





2. DU VIDSTE IKKE, AT DIN PRINTLEVERANDØR ER EN KENDT FIDUSMAGER

Ja, det giver måske sig selv, at man skal vide, hvem man samarbejder med, før man bruger mange penge. Men rigtig mange af mine kunder er før blevet snydt af deres printleverandør, netop fordi de kastede sig hovedkulds ud i en kontrakt fra en leverandør, de ikke kendte, og som viste sig ikke at være pålidelig.

DU SKAL VIDE PRÆCIS, HVAD DET DU BRUGER, KOSTER DIG

Brug aldrig en printleverandør, du ikke kender eller ikke har hørt om før. Mange virksomheder står ofte og skal bruge et printsystem her og nu, fordi det er et så vigtigt og uundværligt redskab. Men det kan få den konsekvens, at du kommer til at handle irrationelt og uden at tænke på, hvad *du* har brug for.

Samtidig har sælgere i printbranchen et noget blakket ry de seneste år, og det er der særligt én grund til: Rigtig mange sager er blevet ført ved domstolene på vegne af virksomheder, der er blevet fanget i dyre leasingaftaler med leverandøren!

Når du skal til at købe dit printsystem, bør du derfor sætte dig grundigt ind i de forskellige printleverandører på markedet.



Brug denne som tjekliste, når du skal finde din printleverandør:



Hvilket ry har printleverandøren? Kan du finde anmeldelser af leverandøren, eller har du nogle i dit netværk, der bruger leverandøren?



Er leverandøren lyttende og sætter sig ind i dine behov?



Kan leverandøren opfylde dine behov og skræddersy en kontrakt til dig?



Tænker leverandøren bæredygtighed ind i sine produkter og services, så du kan efterleve miljøkravene?



Er leverandøren kvalitets- og servicebevidst, og er reparations- og serviceaftaler inkluderet i aftalen?



Er leverandøren transparent, når det kommer til kontrakten? Find en leverandør, der kan "oversætte" kontrakten til et sprog, som du forstår, så du ved, hvad du skriver under på.



At bruge en anerkendt printleverandør er i min bog ekstremt vigtigt. Så er der langt mindre risiko for, at du bliver snydt og dermed smider dine penge ud ad vinduet.



3. DU BLIVER SNYDT I RÅDGIVNINGEN, FORDI DU IKKE KENDER DIT BEHOV

Det er bare ekstremt vigtigt, at du har 100 % styr på, hvad dit behov er. Hvis du er proaktiv på det, er der langt mindre risiko for, at du bliver snydt af din leverandør!

UNDGÅ AT BLIVE SNYDT I RÅDGIVNINGEN:

HAV ALTID DIT BEHOV KLAR TIL LEVERANDØREN

//

*Det er ligesom at stoppe fødderne
i et par varme tøfler*

- Anne, adm. direktør i Wonderfuel.

//

Det er præcis den følelse, du skal have med din printleverandør. For det er ikke meningen, at din leverandør skal fremstå som en kold og kynisk sælger, der ihærdigt prøver at få dig til at sætte din krusedulle nederst på papiret.

I stedet skal du finde en samarbejdspartner, der hele tiden forsøger at finde den rigtige løsning til dig – uanset om du er driftschef i en større produktionsvirksomhed, eller om du ejer en lille tømrerforretning. Det giver dig nemlig ingen værdi, hvis du bliver rådgivet til at købe et større printsetup, hvis I kun er en lille startupvirksomhed med få ansatte, der knap nok bruger printeren dagligt. Jeres printleverandør skal nemlig fremlægge et komplet regnskab over din sag. Dine leasing- og serviceomkostninger er faste månedlige ydelser, men det er dit Forbrug ikke!



Lad mig give dig et eksempel:

Den ene måned printer du måske 10.000 print, og i den næste måned printer du måske kun 2.000. Den fleksibilitet kan ikke skrives ind i en kontrakt. Derfor skal du binde dig for et bestemt antal sider i måneden – så du betaler det samme beløb, om du printer 10.000 eller 2.000 sider ud.

Og du har måske hørt, at du kan købe printeren kontant, få en leasingaftale eller få en driftsaftale – men hvad kan bedst betale sig?

Sagen er den, at det omkostningsmæssigt giver det samme, om du køber printeren kontant med service, får en leasingaftale med service eller driftsaftale med service. Forskellen ligger kun i, hvordan det bliver faktureret. Du får nemlig serviceaftalen ved siden af, hvis du køber kontant eller får en leasingaftale, hvor den derimod er inkluderet i en driftsaftale.



*Jeg var ikke i tvivl om, at han ville finde
den rigtige løsning*

- Anne, adm. direktør i Wonderfuel.



Find en printleverandør, der har evnen til at sætte sig i dit sted – én som ved, om det bedst kan betale sig at købe maskinen kontant eller på en leasingaftale. Her er det dig og dine behov, det handler om.





4. DU VAR IKKE BEKENDT MED BAGSIDEBETINGELSERNE, FØR DU UNDERSKREV

Ligesom med alle andre kontrakter er det bare vigtigt, at du sætter dig grundigt ind i bagsidebetingelserne – altså alt det, der står med småt. Det kan have en kæmpe betydning for, hvor mange penge du på sigt kommer til at betale for din løsning.

LÆS **ALTID** BAGSIDE BETINGELSERNE GRUNDIGT IGENNEM

Du har nok hørt det mange gange før, for det gælder ikke kun i printbranchen – hver gang du skal underskrive en kontrakt, er det ekstremt vigtigt, at du læser bagsidebetingelserne igennem, inden du skriver under.

Jeg har i min tid som sælger oplevet utallige gange, at en kunde ikke har læst alle bagsidebetingelser igennem, inden der blev sat en underskrift. Det har betydet, at kunden var bundet til en kontrakt, der kostede kassen!

For på forsiden kan det godt se ud, som om at du står med en rigtig billig printløsning. Det gør det nemt for sælgeren at få dig til at hoppe i fælden. Læs derfor altid det med småt, og kig bagsidebetingelserne igennem for følgende:



DÆKFLADEPROCENTEN

Ved at regne din dækfladeprocent ud kan du:

- Beregne, hvor meget dine udskrifter koster og dermed tage stilling til, om det kan Betale sig selv at printe dit materiale ud
- Beregne, om du betaler den rigtige pris for din printers forbrug
- holde styr på, om dine tonere holder så længe, som du havde forventet.



Så check *altid*, at din dækfladeprocent er på de officielle 5 %. Er den lavere end det, for eksempel 3 til 5 %, bliver det for dyrt på sigt, og du ender med at smide penge ud ad vinduet!

INDEKSREGULERINGEN

Ved at regne din dækfladeprocent ud kan du:

- Tjek, om der er faste rammer for indeksreguleringen, for eksempel én gang årligt i henhold til nettoprisindeks.
- Tjek, om det kun er din serviceaftale, der bliver indeksreguleret, eller om det også er leasingaftalen på selve printeren.



Hvis du allerede har skrevet under på din aftale og først nu har fundet ud af, at der er nogle betingelser, som du ikke er tilfreds med, kan du tage fat i din leverandør for at tage en snak om dine muligheder.

En anden mulighed er at tage fat i en ny printleverandør for at høre, om de kan hjælpe dig ud af kontrakten.



5. DU SPRANG OVER, HVOR GÆRDET VAR LAVEST MED DEN BÆREDYGTIGE LØSNING

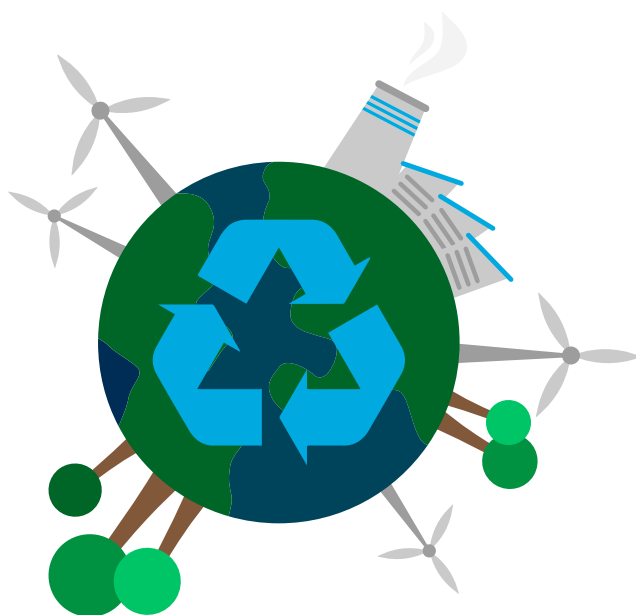
Bæredygtighed og grøn omstilling er rigtig meget oppe i tiden. Ikke nok med, at du giver din virksomhed et godt omdømme og reducerer dit CO₂-aftryk, så kan det potentielt også spare dig for en masse penge, hvis der er tænkt bæredygtighed ind i din kontrakt.

GÅ ALDRIG PÅ KOMPROMIS MED DEN BÆREDYGTIGE LØSNING

Som jeg også nævnte for dig i første kapitel i e-bogen, er bæredygtighed og grøn omstilling to store buzzwords i tiden. Og du skal sikre, at du kan leve op til miljøkravene, der nu er højere end nogensinde før. Ud over at være med til at give dit brand et bedre omdømme, kan bæredygtighed også reducere spild og omkostninger. Jeg anbefaler dig derfor at tænke en bæredygtig printløsning ind i din virksomheds værdikæde.

Jeg oplever, at rigtig mange af mine kunder ikke tænker over, at printere kan være miljøvenlige, og at du faktisk selv kan gøre noget for at sikre bæredygtige print i din virksomhed.

Tænk miljøet ind i din købsbeslutning – så viser du dine kunder, at du bekymrer dig om miljøvenlig udskrivning. Samtidig mindsker du også CO₂-aftrykket og dermed belastningen på miljøet.



Så når du skal til at underskrive din printkontrakt, anbefaler jeg dig, at du har følgende tjekliste i baghovedet:



Undgå at få en maskine, der er for stor. Den vil komme til at bruge mere energi end nødvendigt. Find i stedet en printløsning med kapacitet til dit behov.



Vær opmærksom på, om din leverandør gør det nemt for dig at genbruge brugte forbrugsstoffer.



Sikr, at du bruger miljøvenlige systemer som "just in time" og "print on demand".



Vid, hvor dit papir kommer fra! Det papir, du ikke bruger, bør du sende til genvinding. Du kan også bruge genbrugspapir eller lave dobbeltsidet print.



Tjek, om din printer har funktioner, der er med til at sikre en grønnere printløsning. Det kan være, at din printer har en øko-funktion, der reducerer energiforbruget, eller et sletbart printsystem, der gør det muligt at slette blækket og dermed genbruge papiret.



HER ER DIN TJEKLISTE

Igennem hele livet vil vi alle gerne have de helt rigtige aftaler på plads – uanset om det er vores private elaftale, mobilabonnement eller TV-pakke. Bruger du følgende tjekliste som en guide, kan du være sikker på, at du er på rette vej med en kontrakt, der ikke dræner din virksomhed for penge.

HER ER DIN TJEKLISTE

Jeg ved godt, at der kan være mange ting at holde styr på, når det gælder om at få fingrene i den bedste printkontrakt. Derfor har jeg lavet en komplet tjekliste til dig, som du kan bruge som en guide til at få den bedste løsning til dig. Så er du sikker på, at sælgeren ikke snyder dig, når du skal skrive under på din nye printkontrakt.

DE 5 NO-GO'S, NÅR DU SKAL HAVE EN NY PRINTKONTRAKT:

1

KEND DIT FORBRUG

Du skal vide præcis, hvad det du bruger, koster dig – og det kommer helt an på, hvor meget du printer! Det nytter ikke noget, at du finder dig en billig printer, hvor det koster dig 2 kr./print, hvis du kan finde en lidt dyrere printer, hvor det kun koster dig 1 kr./print. Hvis du printer mange sider ud om måneden, vil den lidt dyrere printer jo være billigere på sigt.

2

VÆLG EN PÅLIDELIG LEVERANDØR

Brug *aldrig* en leverandør, du ikke kender eller ikke har hørt om. Sælgere i min branche har som nævnt et noget blakket ry – og det er der en grund til. De bliver set som høtyve, der dræner din virksomhed for penge! Men hvis du nøje udvælger en leverandør, som du kender til gennem dit netværk, eller som har fået gode anmeldelser og god omtale, så gør du det både nemmere for dig selv, samtidig med at du ikke smider virksomhedens penge i en makulator.

**3**

VÆLG DEN RIGTIGE LØSNING FOR DIG

Undgå at blive snydt, når sælgeren skal rådgive dig. Ja, og hvordan forbereder du dig så på det? Først og fremmest kan du først vinge denne af, når du har helt styr på punkt 2; nemlig at finde en pålidelig leverandør. Men selvom din leverandør er pålidelig og har et godt omdømme, er der stadig en risiko for, at du får den helt forkerte løsning. Derfor skal du altid være på forkant, når din leverandør kommer med et tilbud til dig. Sæt dig ind i dit behov og i de forskellige aftaler – du ved bedst selv, hvor mange sider du printer om måneden, og hvilke serviceaftaler du har brug for, for at din forretning og arbejdsdag kører bedst.

**4**

LÆS ALTID BAGSIDEBETINGELSERNE IGENNEM

Læs *altid* bagsidebetingelserne igennem, inden du sætter din underskrift. Rigtig mange af mine kunder har slet ikke overvejet, at dækfladeprocenten og indeksreguleringerne kan have en betydning for, hvor mange penge de kommer til at bruge på lang sigt. Sæt dig ind i betingelserne, og få din leverandør til at "oversætte" begreberne, så du forstår, hvad du skriver under på.

**5**

GÅ ALDRIG PÅ KOMPROMIS MED EN BÆREDYGTIG LØSNING

Gå aldrig på kompromis med den bæredygtige løsning. Bæredygtighed og grøn omstilling er ekstremt meget oppe i tiden og er en måde, hvor du kan differentiere dig i forhold til dine kunder. Hvem ved? Med en lidt "grønnere printkontrakt" end den, som konkurrenten har, kan du måske vinde deres kunder. Så find en energivenlig print-løsning – så sparer du både penge på strøm, toner og blækpatroner, samtidig med at du skåner miljøet for unødigt belastning.



Har du tjek på alle fem punkter, er du på rette vej til at finde en kontrakt, der ikke koster dig kassen.

CASE:

SÅDAN HJALP SPRINTER EN KUNDE MED AT FÅ EN ØKONOMISK HOLDBAR OG MILJØVENLIG KONTRAKT

Eldon Biologicals A/S er en dansk producent af små fysiske kort, der bruges til at gruppere blodtyper. Eldon Biologicals har siden tidernes morgen været dybt afhængige af et velfungerende printsystem, der kan klare de mange print, der bliver lavet i løbet af dagen. Hvis deres printer går i stykker, taber de nemlig omsætning – endnu værre er, at der er læger rundt omkring i verden, der mangler deres blodtypekort, og det kan få fatale konsekvenser.

Kasper, CEO og ejerleder af Eldon Biologicals, var vildt irriteret over, at de ikke havde en løsning, der var tilpasset dem. Hans største bekymringer var:



- De mange driftsstop
- Frustrerede kollegaer, der ikke kunne printe, og så kom de hele tiden til ham
- At tonerne ikke altid kom til tiden, og det gik ud over deres omsætning
- At markedet er vildt uigennemskueligt, og sælgerne i branchen er ligesom gamle høtyve, der prøver at stjæle og snyde deres kunder



Søren formår at skabe utroligt meget tillid, og han sætter sig grundigt ind i vores problemstilling – alt imens han er helt nede på jorden uden smarte laksko

fortæller Kasper, CEO og ejerleder hos Eldon Biologicals.



I samarbejde med Kasper fandt jeg frem til en løsning, hvor Eldon Biologicals både har fået et printsystem, der er skræddersyet til deres behov og samtidig en serviceaftale, der sikrer, at de hurtigt får en tekniker ud, hvis printeren skulle blive defekt. Samtidig sørger jeg også for, at deres årlige eftersyn sker med stor gennemsigtighed. Jeg sørgede for at være proaktiv i min rådgivning, så Eldon Biologicals ikke stod med mange unødige omkostninger, der kunne dræne deres forretning for penge.



Det, jeg ikke får hos de andre, er, at han holder øje og er på forkant. Det er disse usynlige ting, som han som specialist rådgiver i og selv kommer med. Han var inde for at høre os, hvordan det gik – og det gør han jævnligt. Det føles virkelig, som om han bekymrer sig om os og sætter sig grundigt ind i tingene

afslutter Kasper.



Lad mig se på det for dig – kvit og frit!

Sådan!

Du er nu igennem vores e-bog og er nu godt klædt på, når din printleverandør kommer ind ad døren og forsøger at spise dig af med en kontrakt, der er alt for dyr.

Jeg ved det godt: Selvom du nok er blevet en del klogere i løbet af e-bogen, så er det stadig ekstremt svært at finde rundt i denne jungle, når man ikke selv er specialist på området.

Men med årelange erfaringer fra printbranchen og fra et advokatbureau er det ingen sag for mig at tage et hurtigt kig på din kontrakt for at identificere de lavthængende frugter.

På den måde kan jeg pege det ud, som jeg mener, du bør være opmærksom på – og er du bundet af en kontrakt, så ved du, hvad du kan gøre, når du skal forhandle din næste.

Skal vi tage en uforpligtende samtale om din kontrakt, så du fremover undgår at smide penge ud ad vinduet?

Husk, at det er kvit og frit.

Jeg glæder mig til at høre fra dig!

Søren Nielsen
Sprinter ApS

Tlf.: **22 96 60 00**
Mail: **sn@sprinter.nu**

Book uforpligtende samtale

 **Sprinter**

