

## Presseinformation

### **TOPCART klärt auf:**

### **Warum die üblichen Gerätepark-Konzepte Kostenfallen sind**

- Seitenpreisabrechnung und Geräteleasing unberechenbarste Faktoren bei Druckkosten
- Topcart bietet kostenloses Rating von Officedruck-Maschinen und Herstellern an

(Erzhausen, 18. Oktober 2013) – Ein Großteil deutscher Unternehmen, vom Start-up bis zum Großkonzern, zahlt deutlich zu viel für Drucken, Scannen und Kopieren. Das ist die Erkenntnis, die der IT-Peripherie- und Officedruck-Spezialist TOPCART aus Erzhausen bei vielen seiner Neukundenbesuchen zwischen Kiel und Konstanz immer wieder gewinnt – und deshalb bescheinigt er einem hohen Anteil der Unternehmen äußerst schlechte Kosteneffizienzwerte für deren Druckerparks. Grund hierfür ist laut TOPCART vor allem, dass zu viele Firmen auf undurchsichtige Abrechnungsmodelle setzen und hierdurch Gefahr laufen, am Ende deutliche Mehrkosten in Kauf nehmen zu müssen. Wolf Mayer, Geschäftsführer von TOPCART: „Uns hat besonders interessiert, welche Preismodelle vom Markt durchgesetzt werden und warum die Kunden darauf vertrauen. Dabei fiel auf, dass oft leichtgläubig auf Seitenpreiskonzepte und Leasinggeräte gesetzt wird. Dass dies am Ende oft deutlich teurer wird als Alternativen mit Kostensicherheit, wissen viele Unternehmen gar nicht. Deshalb möchten wir verstärkt aufklären und Unternehmen auch die Möglichkeit geben, ihren Gerätepark und ihre Verträge durch uns als herstellerunabhängiges Unternehmen prüfen zu lassen.“

Im Gegensatz zum Flächenmarkt, der immer noch von den großen Herstellern von Druckern, Scannern und Kopierern dominiert wird, setzt TOPCART auf ein völlig anderes Konzept, das herstellerübergreifend und auf Basis des tatsächlichen Verbrauchs abrechnet und dabei auch sämtliche Hardware- und Servicekosten integriert. Wolf Mayer: „Das Thema Druck- und IT-Peripherie wird in vielen Unternehmen immer noch als Durchlaufposten abgeschrieben, auch wenn hier häufig je nach Unternehmensgröße Tausende oder Zehntausende Euro pro Jahr zusammenkommen. Hintergrund: Die Abrechnungsmodelle sind meist derart komplex, dass selbst findige Controller das System nicht durchblicken. Allerdings zeigt unsere langjährige Erfahrung, dass in der Regel zwischen 20 und 30 Prozent Kosten eingespart werden könnten.“

### **Hardwareleasing**

Eines der größten Probleme bei der Ausstattung der Gerätelandschaft mit Druckern, Scannern, Kopierern oder Multifunktionsgeräten ist das Kriterium der Auswahl, das nicht betriebswirtschaftlichen Maßstäben folgt. Wolf Mayer: „Als Hersteller will man sein Produkt verkaufen – und das möglichst oft. Die Folge ist, dass viele Hersteller den Bedarf von Unternehmen an dessen Interessen vorbeiplanen, und zwar aus Profitgründen. Ist der Leasingvertrag von Geräten über eine bestimmte Laufzeit abgeschlossen, profitiert

ausschließlich der Anbieter. Denn ob Geräte eines anderen Herstellers sinnvoller, effizienter, sparsamer oder günstiger gewesen wären, wird der Kunde nie erfahren. Außerdem lassen sich die Hersteller in der Regel jeden Handgriff bezahlen.“ TOPCART verfolgt hier ein anderes Konzept. Als Serviceprovider ist das Unternehmen an keinen Hersteller gebunden, sondern empfiehlt ausschließlich auf Grundlage der tatsächlichen Kundenbedürfnisse. Um sicher zu sein, das bestmögliche Gerät für den jeweiligen Einsatz auszuwählen, greift TOPCART auf sein Bewertungssystem TC Rating zurück, das alle am Markt verfügbaren Geräte nach Kriterien wie Leistung, Verbrauch, Effizienz, Umweltverträglichkeit, Stromverbrauch oder Haltbarkeit bewertet.

## **Teurer Service**

Papiereinzugsrollen, Heizeinheiten – kein Gerät hält ewig. Dennoch sollten Unternehmen im Vertrag ganz genau das Kleingedruckte lesen, welche Leistungen beim Service zugesichert sind und welche extra bezahlt werden müssen. Besonders beliebt sind bei den gängigen Leasingverträgen Austauschpauschalen bei fehlerhaften Geräten oder die Abrechnung von Lohn- und Fahrtkosten der Servicetechniker. Wolf Mayer erläutert: „Der Service gehört zu den Umsatzbringern der großen Hersteller. Da in der Regel viele Geräte empfohlen werden, ufern hier auch die Kosten entsprechend schnell aus. Deshalb empfehlen wir, die Serviceverträge ganz genau zu studieren. Oft fallen die tatsächlichen Gesamtkosten am Jahresende 15 bis 20 Prozent höher aus als ursprünglich vom Anbieter aufgezeigt.“ Auch hier geht das Servicekonzept von TOPCART andere Wege. Das Unternehmen nimmt bei „save per page“ sämtliche Geräte in Vollgarantie, egal von welchem Hersteller und wo sie erstanden wurden. Ist ein Gerät verschlissen, wird es kostenfrei ausgetauscht. Kostenlos inkludiert sind auch sämtliche Servicearbeiten nach Herstellervorgaben, Servicekits, notwendige Ersatzteile sowie Lohn- und Fahrtkosten der Techniker.

## **Seitenpreismodelle verschleiern Kosten**

Kostenkontrolle, nur bezahlen, was man auch verbraucht – das sind die Argumente, die die großen Hersteller bemühen, um ihre Abrechnungsmodelle auf Seitenpreisbasis in den Markt zu bringen. Was dabei jedoch unberücksichtigt bleibt, ist, ob eine Seite wirklich mit einem ganzen Textblock bedruckt wurde oder nur mit einem Satz oder einem einzigen Buchstaben. Auch kann es sein, dass der Kunde am Jahresende hohe Nachzahlungen zu verkraften hat, weil „Seitenbudget-Überschreitungen“ in der Regel mit saftigen Zuschlägen berechnet werden, auch weil dann der technische Support und Serviceparts extra honoriert werden müssen. Selbst Mindermengenzuschläge werden oft erhoben. Wolf Mayer: „Der Passus zum Seitenabrechnungsmodell ist das Herzstück jedes Vertrags, hier sollte man ganz genau hinsehen. Absolute Vorsicht ist geboten, wenn der Kunde keinerlei Kontrollmöglichkeit hat, wie viele Seiten tatsächlich verbraucht worden sind. Das Problem dieser Abrechnung ist, dass solche Verträge häufig starr auf mehrere Jahre fixiert sind. Vergrößert sich die Firma oder geht der Druckbedarf zurück, ist man oft kaum flexibel und muss Neuanpassungen teuer bezahlen.“ Beim „save per page“-Modell von TOPCART ist die Grundlage der Abrechnung deshalb nicht der Seitenpreis, sondern der tatsächliche Tonerverbrauch. So werden entsprechend auch keine Mehr- oder Mindermengenzuschläge erhoben, es gibt keine

Pauschalen, keine versteckten Kosten und keine Nebenabrechnungen und der Kunde hat echte Kostenkontrolle. In der Regel können so die Kosten für Druck- und IT-Peripherie inklusive aller Kosten um 20 bis 30 Prozent reduziert werden.

Wolf Mayer: „Es ist einfach wichtig, dass sich die Kunden und das Controlling eingehend mit dem Thema beschäftigen und nicht gutgläubig oft verwirrende und am Ende teure Verträge unterschreiben, die vielleicht in einem Jahr nicht mehr dem aktuellen Bedarf des Unternehmens entsprechen.“ TOPCART bietet Unternehmen an, ihren Gerätepark und die entsprechenden Unterlagen durch IT- und Servicespezialisten kostenlos prüfen zu lassen. Weitere Informationen dazu sind unter [www.topcart.com](http://www.topcart.com) erhältlich.

### **Über die TOPCART GmbH:**

1993 in Erzhausen bei Darmstadt (Hessen) gegründet, ist TOPCART mittlerweile in 16 europäischen Ländern vertreten. Als unabhängiger Dienstleister entwickelt TOPCART effiziente Lösungen für die IT-Infrastruktur von Firmen, Behörden und Institutionen. Durch die Optimierung von Gerätelandschaften und Informationsprozessen ermöglicht TOPCART seinen Kunden Kosteneinsparungen um bis zu 30 Prozent. Mit TC Rating hat TOPCART darüber hinaus ein im Markt einzigartiges System zur Bewertung von Laserdruckern, Kopierern, Scannern, Fax- und Multifunktionsgeräten etabliert, das eine hersteller-unabhängige Performanceanalyse ermöglicht. Außerdem verkauft TOPCART Drucker und große Multifunktionsgeräte. TOPCART entwickelt des Weiteren Softwarelösungen, die bisher aufwendige administrative Aufgaben auf wenige Mausklicks reduzieren und damit auch den Zeitaufwand. Zusätzlich übernimmt TOPCART mit dem Service „save per page“ unter anderem den gesamten Support für den Gerätepark, stellt kostenlos Ersatz- und Verschleißteile zur Verfügung und bietet eine Art Lifetime-Garantie für bereits vorhandene Geräte an. Insgesamt 6.000 Firmen zählt TOPCART heute zu seinen Kunden, von kleineren und mittleren Unternehmen bis hin zu Großkonzernen. Geschäftsführer ist Wolf Mayer.

### Weitere Informationen:

Deutscher Pressestern® Public Star®

Benno Adelhardt

Bierstadter Str. 9 a, 65189 Wiesbaden, Germany

E-Mail: [b.adelhardt@public-star.de](mailto:b.adelhardt@public-star.de)

Tel.: +49 611 39539-13, Fax: +49 611 301995

Diesen Text und das entsprechende Bildmaterial können Sie auch im Internet herunterladen unter [www.deutscher-pressestern.de](http://www.deutscher-pressestern.de) und [www.public-star.de](http://www.public-star.de).

Abdruck honorarfrei – Belegexemplar erbeten. Achtung: Copyright: Fotos nur mit Quellenangabe und mit diesem Thema.