



Onderwijs
Inkoop
Groep

7 EYE-OPENERS

BIJ HET AANSCHAFFEN VAN PRINTERS EN
KOPIEERAPPARATUUR



IN DEZE WHITEPAPER

7 INZICHTEN	03
1 VASTGELEGD CONTRACTVOLUME	04
2 AUTOMATISCHE VERLENINGEN DOOR NIET TIJDIG OPZEGGEN	05
3 EXTRA SOFTWARE OPLOSSINGEN	06
4 BETALEN VOOR SCANNEN	07
5 INDEXERING OVER LEASETARIEVEN	08
6 KLEURENAFDRIJVEN	09

7 INZICHTEN

Vrijwel elke onderwijsinstelling of bedrijf heeft te maken met kosten voor printers en kopieerapparatuur. Vaak zijn dit kosten die snel oplopen en in de praktijk blijkt het lastig om hier op een goede manier regie over te voeren. Leveranciers hebben er belang bij om contracten zo min mogelijk transparant te maken en 'verbergen' constructies in contracten die hen extra inkomsten opleveren.

Naast het financiële aspect zijn natuurlijk ook relatie en kwaliteit een belangrijk onderdeel van uw overeenkomst. Gelukkig zien we kwalitatief veel goede machines en bieden de meeste grote leveranciers goede en adequate service aan hun klanten. Dat neemt niet weg dat we in de afgelopen tien jaar veel organisaties hebben gezien die vaak onbewust tot wel enkele tienduizenden euro's te veel betaalden voor hun kopieercontracten.

Graag delen we de inzichten die we de afgelopen tien jaar hebben opgedaan met u, om inzicht te geven in veelvoorkomende valkuilen en te voorkomen dat ook uw organisatie onnodig jarenlang vast zit aan een veel te duur contract....

Hoe vaak bent u benaderd door partijen die u vertellen dat zij u een voordeliger kopieercontract kunnen aanbieden, waarbij zij de volledige afkoop voor hun rekening nemen?

Of wellicht herkent u de situatie dat uw leverancier tijdens de looptijd van uw contract langs komt en u vertelt dat het kopieergedrag van uw organisatie veranderd is. U krijgt het aanbod om de voorwaarden aan te passen, omdat u dat een besparing op zou leveren. Het verhaal klinkt plausibel en u tekent een nieuwe overeenkomst voor 60 maanden...



1 VASTGELEGD CONTRACTVOLUME

Leveranciers nemen in de overeenkomsten graag een contractvolume op.

Het contractvolume is het vastleggen van het minimaal aantal afdrucken dat u op basis van historische gegevens zult gaan maken.

Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen zwart-wit en kleurenafdrucken.

Als er meer wordt afgedrukt dan het vastgelegde volume, wordt er een meerprijs per afdruk in rekening gebracht. Maakt u echter minder afdrucken dan het vastgelegde volume, dan worden deze niet verrekend met u.

Vaak vindt de verrekening per kwartaal plaats. Kopieert u in een bepaald kwartaal echter minder dan het vastgelegde contractvolume, dan wordt dit kwartaal niet verrekend met een kwartaal waarin u overvolume draait.

U betaalt dus voor afdrucken die u niet gemaakt heeft.

Daarnaast zien we dat contractvolumes op zwart-wit afdrucken over het algemeen wat hoger worden vastgelegd en kleurafdrukken juist wat aan de lage kant.

Dit zorgt ervoor dat er vrijwel altijd een extra factuur volgt voor de (veel duurdere) kleurenafdrucken. Het voordelige bedrag dat u voorgespiegeld kreeg in de offertefase, blijkt nu in de praktijk toch een stuk hoger uit te vallen.

Zorg ervoor dat u een overeenkomst afsluit zonder een vooraf vastgelegd volume: een zogenaamd nul-tikken contract. Hierbij spreekt u met de leverancier een prijs af per afdruk. Elk kwartaal ontvangt u achteraf een afrekening van de werkelijk gemaakt afdrucken. Zo betaalt u nooit meer voor afdrucken die u niet gemaakt heeft en kunt u actief sturen op het verminderen van het aantal afdrucken dat uw organisatie maakt, zonder dat dit negatieve gevolgen heeft binnen de gemaakte contractafspraken.



2 AUTOMATISCHE VERLENGINGEN DOOR NIET TIJDIG OPZEGGEN

Een contract inzake uw kopieerapparatuur of printerpark heeft een looptijd van in de regel 60 of 72 maanden, tijdig opzeggen is essentieel. Bent u te laat dan heeft u in het beste geval een automatische verlenging te pakken van één jaar. Maar er zijn ook leveranciers die in de algemene voorwaarden hebben opgenomen dat u vastzit aan een verlenging met eenzelfde looptijd van de overeenkomst. Dat betekent dat u in het ongunstigste geval met dezelfde apparatuur nog vijf of zes jaar verder moet. Een leverancier zal u vervolgens 'helpen' door een nieuwe overeenkomst voor u op te stellen met nieuwe machines. Doordat u echter vooraf alweer vast zit aan een overeenkomst voor 60 of 72 maanden bent u afhankelijk van het aanbod dat u gedaan wordt en is het nauwelijks mogelijk om hier nog over te onderhandelen.

Om te voorkomen dat u achteraf vast zit aan een automatische verlenging, kunt u de overeenkomst bij aanvang reeds opzeggen door middel van pro forma opzegging. Bij een pro forma opzegging zegt u de overeenkomst in principe op, maar houdt u de mogelijkheid open om aan het einde van de overeenkomst zelf een verlenging voor te stellen onder uw eigen voorwaarden.

Een format voor een pro forma opzegging kunt u bij ons opvragen door een mail te sturen naar:

info@onderwijsinkoopgroep.nl



UIT DE PRAKTIJK:

Onlangs ondersteunden we een bestuur dat de beschreven situatie in de praktijk meemaakte. De opzegging was te laat binnen gekomen, waardoor het bestaande contract verlengd werd met eenzelfde periode van 60 maanden.

Na bezwaar gemaakt te hebben ontvingen zij een afkoopvoorstel voor het bedrag van ruim €250.000,-! Helaas is dit geen incident...



3 EXTRA SOFTWARE OPLOSSINGEN

Leveranciers spelen massaal in op de aanpassingen in de AVG-wetgeving door software oplossingen aan te bieden met vergaande functionaliteit.

Met de komst van de AVG-wetgeving inzake privacy zien we dat er veel geld wordt uitgegeven aan software oplossingen die in de basis alleen regelen dat een printje niet gelijk uit de machine komt rollen, terwijl die functionaliteit vaak al standaard op de machines staat. Hoeveel functionaliteit heeft u nu eigenlijk echt nodig en wat mag dit kosten? Wees kritisch op hetgeen u aan extra functionaliteit aanschaft en stel uzelf de vraag of dit werkelijk noodzakelijk is.



4 BETALEN VOOR SCANNEN

Hoewel dit voor de meeste leveranciers niet meer geldt, komt het nog regelmatig voor dat een leverancier gemaakte scans optelt bij het aantal gemaakte afdrukken.

Maar waarom zou u betalen voor het inscannen van een document? Met scannen verbruikt de machines immers geen toner en de slijtage van de machine is minimaal. Het is een functionaliteit die al standaard op de machine zit. Lees uw contracten goed na op dit punt.



UIT DE PRAKTIJK:

Een organisatie die wilde wisselen van leverancier werd geconfronteerd met deze situatie. De leverancier kwam met een naheffing waarin de scans in rekening werden gebracht. Een onverwachte extra kostenpost die niet vermeld stond in het contract maar wel in de kleine lettertjes van de algemene voorwaarden. Navraag bij de leverancier leerde dat deze clausule alleen werd toegepast als de klant besloot om over te stappen naar een andere leverancier.



5 INDEXERING OVER LEASETARIEVEN

Indexatie is regelmatig een punt van discussie. Hoeveel mag een leverancier per jaar indexeren en waarover mag geïndexeerd worden?

Het is gebruikelijk dat lopende contracten geïndexeerd worden om gestegen kosten te dekken. Het komt echter veelvuldig voor dat deze indexering vele malen hoger is dan het inflatiecijfer.

Daarnaast zien we dat naast de indexatie over de serviceovereenkomst ook geregeld een indexatie wordt toegepast over de leasetarieven. Dit is niet correct. Op het moment van afsluiten van een leaseovereenkomst wordt de waarde van de apparatuur bepaald. Op basis van deze waarde worden de leasetarieven vastgesteld voor de gehele leaseperiode. De leasemaatschappij financiert deze apparatuur voor en door de maandelijkse betalingen wordt deze financiering in de vastgestelde looptijd afgelost. Over dit bedrag wordt een opslag van enkele procenten berekend.

Vergelijk dit met een hypotheek: De vastgestelde rente blijft gedurende de looptijd gelijk. Hierover vindt geen inflatiecorrectie plaats.

Spreek altijd vooraf met een leverancier af hoe de indexatie wordt berekend. Laat in de overeenkomst vastleggen dat de jaarlijkse indexering maximaal de consumentenprijsindex van het CBS bedraagt (minder mag natuurlijk altijd). Leg ook expliciet vast dat de indexering niet wordt toegepast op de leasetarieven. Gelukkig zijn er ook leveranciers die dit zelf al opnemen in hun overeenkomsten.

Overigens loont het om bezwaar te maken tegen indexeringen die hoger liggen dan de CPI van het CBS. In vrijwel alle gevallen stelt de leverancier de indexatie bij. Alle klanten die geen bezwaar maken betalen gewoon de aangegeven verhoging.



6 KLEURENAFDrukKEN

Daar waar vroeger alleen zwart-wit machines te verkrijgen waren zijn kleurenmachines tegenwoordig de norm. Over het algemeen kan gesteld worden dat een kleurenkopie een factor tien kost ten opzichte van een zwart-wit afdruk.

Het is verstandig om de machines zo in te laten stellen dat er standaard een zwart-wit afdruk wordt gemaakt. De gebruiker moet bewust aangeven als de afdruk in kleur moet worden gegenereerd. Dit voorkomt dat u automatisch een duurdere afdruk maakt waar dat voor het gebruik niet nodig is.

Een relatief nieuwe ontwikkeling in de markt is dat een kleurenkopie wordt afgerekend op basis van de hoeveelheid kleur op de pagina. Een constructie die sympathiek lijkt, maar in de praktijk moeilijk te controleren valt. Ook is het in de praktijk lastig om hierop te sturen. Met een scherp tarief voor uw kleurenafdrukken en een klein beetje bewustwording bent u vaak veel voordeliger uit.



7 AFKOOP OVER AFKOOP

Bij het voortijdig openbreken van een overeenkomst bent u als klant altijd een afkoopbedrag verschuldigd aan de leverancier. U heeft immers een overeenkomst afgesloten voor een bepaalde periode met een daarbij behorende omzet voor de leverancier. Ook heeft u bij voortijdige beëindiging van de overeenkomst nog een restverplichting bij de leasemaatschappij. Deze afkoop bedraagt bij het voortijdig beëindigen van de overeenkomst de som van alle vooraf vastgelegde kosten die de leverancier in de resterende periode misloopt.

Het komt regelmatig voor dat een bestaande overeenkomst op advies van de leverancier wordt opengebroken. Hierbij krijgt u bijvoorbeeld te horen dat het kopieergedrag van uw organisatie veranderd is en dat u kunt besparen door de voorwaarden op onderdelen aan te passen. Meestal gaat het hierbij om een aanpassing van het contractvolume bij ondervolume.

Door de aanpassingen betaalt u over het algemeen een iets lager vast bedrag. Als tegenprestatie wordt de overeenkomst vaak wel verlengd met één tot zelfs meerdere jaren.

Dit lijkt een mooie besparing op te leveren voor uw organisatie, maar...



Na de oorspronkelijke 60 maanden zijn de machines afgeschreven en heeft u het volledige bedrag voldaan. Door de verlenging van de overeenkomst betaalt u echter nog lange tijd voor machines die reeds afgeschreven zijn.

Bij het oversluiten van contracten bij de huidige of een nieuwe leverancier worden de aankoopprijzen over het algemeen meegenomen in de overeenkomst. Doordat het volledige restbedrag wordt verspreid over een nieuwe, langere periode ziet u dit niet terug in het totaalbedrag.

Leveranciers doen vaak voorkomen dat zij de volledige afkoop voor hun rekening nemen. De afkoop zit echter verwerkt in de aanbieding en is voor u niet zichtbaar.



UIT DE PRAKTIJK:

Een schoolbestuur was al ruim 20 jaar klant van dezelfde leverancier. Gedurende deze tijd had dit bestuur al 6 verschillende overeenkomsten gehad. Al deze overeenkomsten waren voortijdig opgebroken (soms met, soms zonder nieuwe machines). Ook nu werd er weer een voorstel voor een aanpassing gedaan. In al de voorgaande contracten was er sprake van een afkoopsom die in het nieuwe contract verwerkt werd. Hierdoor was er telkens sprake van afkoop over afkoop, waardoor dit bestuur feitelijk nog steeds betaalde voor een deel van alle voorgaande contracten.



Staat u op het punt om een nieuwe overeenkomst voor uw organisatie af te sluiten en wilt u zeker weten dat u voor uw situatie de beste oplossing heeft? Stuur ons uw offerte toe en binnen drie dagen ontvangt u van ons kosteloos een vrijblijvend advies!

De Onderwijs Inkoop Groep is in het onderwijs marktleider op het gebied van inkoopbegeleiding en besparing. Ruim 2000 scholen profiteren dagelijks van de besparingen die wij voor hen gerealiseerd hebben. We helpen u graag met het realiseren van de beste oplossing voor uw organisatie. Als onafhankelijke partij helpen wij u transparant met oog voor relatie en resultaat.

Neem contact met ons op via info@onderwijsinkoopgroep.nl



Michiel Koelewijn

mk@onderwijsinkoopgroep.nl
06-26374945

Justin Novák

jn@onderwijsinkoopgroep.nl
06-81824528

Dick Goedhart

dg@onderwijsinkoopgroep.nl
06-23606131



Onderwijs
Inkoop
Groep

Gildenveld 3

3892 DC Zeewolde

036 - 8201000

info@onderwijsinkoopgroep.nl