



Pay For Print – HP führt europaweit flexibles Abrechnungsmodell für Zubehör ein

2008-01-29

Kunden, die das neue Abrechnungskonzept Pay For Print von HP nutzen, brauchen sich über ihr Druckerzubehör keine Gedanken mehr zu machen: Vereinfachte Prozesse, rechtzeitige Lieferung, detailliertes Reporting und Preissicherheit für ein Jahr machen die Zubehörverwaltung zum effizienten Selbstläufer. Darüber hinaus können sie jederzeit weitere Geräte einbinden oder herausnehmen und müssen keine langjährigen Bindungen eingehen. Pay For Print wird jetzt aktuell in Europa und in Deutschland als neues Endkundenprogramm eingeführt, das über den Fachhandel vertrieben wird. Zu den HP-Partnern, die in Deutschland mit dem neuen Abrechnungsmodell an den Start gehen, gehört die **SoftExpress GmbH. Als eines der führenden deutschen Handelsunternehmen für Informationstechnologie betreut SoftExpress Großkunden und große Mittelstandsunternehmen.** Wir sehen im Pay For Print-Programm eine spannende Ergänzung zu unserer Angebotspalette und eine Chance, die Zusammenarbeit mit unseren Kunden und HP zu intensivieren“, so Markus Sips, Business Unit Manager Supplies. Für **Ralf Groh, Direktor Vertrieb Supplies HP Deutschland**, ist das eine Bestätigung für den weiteren Ausbau des Abrechnungskonzepts: **„Wir sind begeistert über die hohe Motivation unserer Partner, das Konzept am Markt einzuführen. Wir werden das Programm 2008 breit im deutschen Markt etablieren.“**

Flexibilität ist Programm

Für den Ausbau des Konzepts spricht auch die Resonanz von Kundenseite: **„HP Pay For Print bietet uns nur Vorteile“, so das Urteil von Werner Haas, Geschäftsführer der trans-o-flex IT-Service GmbH.** Die europaweit tätige Logistikgruppe mit Sitz in Weinheim und über 1.000 Mitarbeitern ist der erste Pay For Print-Kunde in Deutschland. **Zu den Vorteilen, die Pay For Print den Kunden bietet, gehört neben den vereinfachten Prozessen vor allem auch die Kostentransparenz: Ein detailliertes Reporting für jedes Gerät ermöglicht eine schnelle Zuordnung der Kosten pro Abteilung. Die Preissicherheit für ein Jahr vereinfacht zudem die Kalkulation der Zubehörkosten. Variabel ist dagegen die Nutzung des Abrechnungskonzepts: Die Kunden können die Anzahl der Geräte jederzeit aufstocken oder reduzieren und sie müssen mit Pay For Print keine langfristigen Bindungen eingehen.**

Über HP

HP vereinfacht den Umgang seiner Kunden mit Technologien - von Privatkunden bis hin zu den größten Unternehmen. Mit einem Angebot, das die Bereiche Drucken, Personal Computing, Software, Services und IT-Infrastruktur umfasst, gehört HP zu den weltweit größten IT-Unternehmen und erzielte in den letzten vier Quartalen (01.11.2006 - 31.10.2007) einen Umsatz von 104,3 Milliarden US-Dollar.

Weitere Informationen zum Unternehmen (NYSE, Nasdaq: HPQ) und zu den Produkten finden Sie unter www.hp.com/de.

Presseinformationen und Bildmaterial finden sich in chronologischer und thematischer Reihenfolge unter www.hp.com/de/presse.

Pressekontakt:

Barbara Wollny
PR Manager IPG
Tel.: 07031 / 14-36 32
Hewlett-Packard GmbH
Herrenberger Str. 140
71034 Böblingen / Germany
www.hp.com/de

© 2008 Hewlett-Packard Development Company, L.P.