

Überzeugende Argumente,

mit denen Sie
bei Ihren Kunden
punkten können:



Gewinnbringende Leistungen,

die Ihnen **unmittelbar helfen**
oder

Ihnen **Zeit und Geld sparen:**



- Bilanzneutralität = Ratingverbesserung
- Filialabrechnung
- Lastschriftinzug bei Filial-Bankverbindung
- Kostenstellenabrechnung
- Standortabrechnung (Abteilung/Mitarbeiter)
- Volle Flexibilität (Austausch, Erweiterungen, Teilablösungen)
- Finanzierbar sind: HW/SW/DL (ohne Anteilbeschränkungen)

Für Sie da:

- VPL-ContractManager – immer
- Telefonisch: Mo-Do 8 – 18 Uhr
Freitag 8 – 14 Uhr
- Kompetente Vertriebsunterstützung vor Ort: nach telefonischer Vereinbarung
- (Teil-)Ablösebeträge - online
- Austausch von Geräten - online
- Vertragserweiterung - online
- Bestandsinformationen - online
- CI-gerechtes Vertragslayout (Ihr Logo)
- *Marktpreisübersicht aktueller Kopier-, Multifunktions- und Telefaxgeräte im VPL-ContractManager* - online
- *Standard-Importschnittstellen gängiger Konfigurationstools von Herstellern*
- Individuelle Importfunktion
- Hierarchische Projektübersicht
 - pro Vertriebsmitarbeiter und/oder
 - nach Status der Bearbeitung
- Bedarfsgerechte Vertragsarten (wie z. B. Budget-/Seitenpreisvertrag, Mietvertrag inkl. Service mit Übertragungsklausel)
- Mietfreie Vorlaufzeiten bis zu **12** Monate
- Teilabrechnungen nach Projektfortschritt (Bezahlung der einzelnen in der Übernahmebestätigung beschriebenen Lieferung)
- Unverzögerlicher Rechnungsausgleich (Blitzüberweisung, meist am gleichen Tag)