



Harveys wächst dank der Managed Print Services von OKI weiter

Die Herausforderung

Die Beziehung von Harveys und OKI geht schon einige Zeit zurück. Während all dieser Jahre hat das Unternehmen in seinen Betrieben Farb- und Schwarzweiß-Geräte von OKI eingesetzt. Gleichzeitig nutzte Harveys an seinen Standorten jedoch auch Geräte von anderen Anbietern. Nach und nach hat sich eine Aufrechterhaltung dieses Ansatzes sowohl aus logistischer als auch aus administrativer Sicht als immer schwieriger erwiesen. Dies lag insbesondere daran, dass das Unternehmen schnell wuchs und regelmäßig neue Läden eröffnete.

So gab es beispielsweise Schwierigkeiten dabei, den Einkauf der verschiedenen Arten von Verbrauchsmaterialien zu kontrollieren. Die Service-Vereinbarungen und Garantien des Unternehmens boten ihm nur einen begrenzten Überblick über die Druckmengen und -kosten.

OKI-SERVICE-
BEREITSTELLUNG
UMFASST

4-Stunden-
Vor-Ort-Reaktionszeit

Harveys

The Furniture Store

Über den Kunden

Harveys Furniture ist mit mehr als 160 Geschäften der größte Möbelspezialist Großbritanniens. Das Unternehmen, das eine vielfältige Palette an Wohn- und Esszimmermöbeln anbietet, benötigt kontinuierlich Ausdrücke in höchster Qualität. Aufgrund der beträchtlichen Größenordnung, um die es bei diesem Bedarf geht, ist es für Harveys immens wichtig, dass die eingesetzten Drucker zuverlässig und robust sind und dass das gewählte Druckmodell zu Kostenersparnissen und mehr Effizienz bei den betrieblichen Abläufen beiträgt. Gleichzeitig soll es die Umweltbelastung verringern und die Produktivität steigern.



Auch die Verwaltung der Drucker selber wurde immer komplizierter. In jedem Laden von Harveys standen zwei Einzelgeräte; wenn eines davon ausfiel oder das Ende seines Lebens erreichte, musste das Unternehmen entweder ein Gerät vom selben Typ finden oder beide Geräte ersetzen.

Da jeder Drucker intensiv für das Drucken von Kundenaufträgen verwendet wurde, waren die Zuverlässigkeit und Langlebigkeit der Geräte für Harveys von größter Bedeutung. Jeder Kaufprozess eines Kunden kann bis zu sieben gedruckte Seiten mit sich bringen; schließt der Kunde darüber hinaus eine Finanzierungsvereinbarung ab, führt dies zu neun weiteren Seiten. Darüber hinaus nutzt Harveys die Farbfunktionen der Drucker, um auffallende Kassen- und Marketingdokumente zu entwickeln und zu produzieren. Dies geschieht oft kurzfristig, um Werbeaktionen vor Ort im Laden zu begleiten.

Die Lösung

All diese Überlegungen waren treibende Faktoren bei der Entscheidung von Harveys, seine Lösungen von OKI zu standardisieren und als Teil eines MPS-Angebots (Managed Print Services) einen zentralen Service-Vertrag mit Printware, einem OKI Händler, abzuschließen. Dieser Vertrag wurde vollkommen auf die Anforderungen von Harveys zugeschnitten.

Cameron Mitchell, Geschäftsführer von Printware, erklärte: „OKI, Printware und Harveys haben bei der Entwicklung der Lösung eng zusammengearbeitet. Durch diese Teamarbeit konnten wir verstehen, was die Ziele von Harveys waren, und die richtigen Produkte und die innovativen MPS von Printware einsetzen, um sie zu verwirklichen.“

„Im Vertrag enthalten ist eine Reaktionszeit von 4 Stunden, so dass wir uns jederzeit beruhigt darauf verlassen können, dass Probleme schnell behoben werden.“

Mark Spicer, Leiter der IT, Harveys

Vorteile auf einen Blick:

- bessere Kostentransparenz und Budgetkontrolle
- kontinuierliche Überwachung der Druckerflotte zur frühzeitigen Identifikation von Wartungsbedarfen
- verbesserte Optimierung der Drucker gemäß der Anforderungen des Ladens

OKI unterstützte Harveys dabei, den eigenen Bedarf zu erkennen, indem der Anbieter eine detaillierte Bewertung der vorhandenen Druckerflotte und typischer Druck-Workflows durchführte. Nach der Bewertung begann OKI damit, in den Niederlassungen von Harveys passende Geräte aufzustellen.

In jedem der 160 Läden von Harveys in Großbritannien wurden ein ES2632 A4-Farbdrucker und ein ES5460-Multifunktionsprodukt (MFP), also insgesamt 320 Geräte installiert. Hinzu kamen vier für hohe Druckvolumen geeignete ES3640 A3-Drucker von OKI in der Zentrale in Cheltenham. Darüber hinaus implementierte OKI Drucker in vielen Partnerunternehmen, unter anderem bei: Bensons For Beds, bei denen in allen 220 Geschäften in GB eine einzelne ES2632-Lösung installiert wurde; Bed Sheds, die den Drucker in den 40 Outlets im GB implementiert haben; und Reid Furniture, die 35 Geräte installiert haben.

Die Drucker sind jedoch nur ein – wenn auch kritischer – Bestandteil des MPS-Lösungsangebots, das darüber hinaus verschiedene Services für die Planung, Verwaltung, fortlaufende Wartung/Unterstützung und Geräteüberwachung umfasst.

Die Servicebereitstellung beinhaltet auch einen Vor-Ort-Service mit einer Reaktionszeit von 4 Stunden und garantierten Reparaturen innerhalb von zwei Arbeitstagen. Dies ist weiterhin wichtig, auch wenn Probleme durch die intelligente Flottenmanagementsoftware, die die Niederlassungen überwacht und potenzielle Probleme bereits im Vorfeld identifiziert, häufig vermieden oder präventive Maßnahmen ergriffen werden können. Printware nutzt die Software darüber hinaus für die Verbrauchsmaterialienverwaltung, so dass durch eine vorbeugende Nachschubplanung Ausfallzeiten vollkommen vermieden werden können.

Die Vorteile

Harveys ist von seinem neuen MPS-Vertrag begeistert. Der Einzelhändler hat sich im Rahmen des Vertrags zu einem festen Volumen an Farb- und Schwarzweiß-Drucken pro Quartal verpflichtet und zahlt dafür für diesen Zeitraum einen festen Betrag. Erhöht Harveys das Volumen, werden sowohl die Schwarzweiß- als auch die Farbausgaben auf Seitenbasis über einen Fixpreis für das Unternehmen abgerechnet.

Ein weiterer Teil des Vertrags ist das 42-Monats-Servicepaket, das Ersatzteile, Arbeitszeit und Dienstleistungen abdeckt. Harveys rechnet damit, hiermit seine Kosten während der Vertragslaufzeit beträchtlich senken zu können.

Mark Spicer, Leiter der IT von Harveys, zeigte die Vorteile des neuen Ansatzes auf: „Wir waren uns sicher, dass unser Druckvolumen trotz des Konjunkturabschwungs im Laufe der Zeit ansteigen würde. Auch war uns bewusst, dass die Kosten für Verbrauchsmaterialien derzeit in die Höhe schießen. Daher stellt die Tatsache, dass wir unsere Kosten während der Vertragslaufzeit im Rahmen eines sorgfältig durchdachten MPS-Ansatzes effektiv deckeln können, einen beträchtlichen Vorteil dar. So können wir unser Budget effektiver planen – in dem sicheren Wissen, dass es nicht zu unangenehmen Überraschungen kommen wird.“

Durch die Bereitstellung von detaillierten Budgetberichten von Printware erhält Harveys sogar noch mehr Kontrolle. Die Berichte führen die Ist-Druckausgabe der einzelnen Geräte auf und ermöglichen es Harveys so, die Lebensdauer seiner Druckerflotte zu verlängern. Wird beispielsweise ein Gerät besonders stark genutzt, während die Auslastung eines anderen nur sehr niedrig ist, kann das Unternehmen die Geräte gegeneinander austauschen, um die Abnutzung auszugleichen.

„Dies bietet uns den Mehrwert, dass wir brandneue, robuste und zuverlässige Qualitätsdrucklösungen und umfangreiche Wartungs- und Supportleistungen von einem einzelnen Anbieter erhalten.“

Mark Spicer, Leiter der IT, Harveys



Die so erreichten direkten Einsparungen werden sich im Laufe der Vertragslaufzeit sogar noch weiter erhöhen.

„Hinzu kommt der Mehrwert, dass wir brandneue, robuste und zuverlässige Qualitätsdrucklösungen und umfangreiche Wartungs- und Supportleistungen von einem einzelnen Anbieter erhalten“, ergänzte Spicer. „Im Vertrag enthalten ist eine Reaktionszeit von 4 Stunden, so dass wir uns jederzeit beruhigt darauf verlassen können, dass Probleme schnell behoben werden.“

Die Kombination aus MFPs und unabhängigen Druckern an allen Standorten trägt weiter zum Seelenfrieden bei Harveys bei. „Dadurch, dass wir zwei Lösungen nutzen, sind wir selbst dann noch betriebsbereit, wenn ein Gerät ausfällt“, so Spicer. „Auch bedeutet das Vorhandensein eines MFPs von OKI an jedem Standort, dass alle Unterlagen, die in Papierform im Laden eingehen, eingescannt, elektronisch im System erfasst und dann per E-Mail an die Zentrale gesendet werden können. Es ist nicht mehr erforderlich, Unterlagen zu faxen.“

Die Zukunft

Aufgrund der aktuellen Wirtschaftslage wollen viele Unternehmen ihre Kosten besser verstehen, um sie dann senken zu können – und gleichzeitig ihre Produktivität steigern. Kalkulierbare monatliche Ausgaben und ein einfacher Zugriff auf die Nutzungsdaten, der wichtige Erkenntnisse liefert, erleichtern den Budgetierungsprozess beträchtlich und ermöglichen es den Benutzern, das Optimum aus ihren Drucklösungen herauszuholen.

Für erfolgreiche, schnell wachsende Unternehmen wie Harveys, die ständig ein hohes Volumen an Ausdrucken benötigen und die Effizienz ihrer Betriebsabläufe steigern müssen, können kalkulierbare Festpreise, Kostentransparenz und Einsparungen beim Druckbudget insgesamt entscheidende Vorteile darstellen. Dank dem neuen Managed Print Services-Vertrag kann das Unternehmen darauf vertrauen, dass die Möglichkeiten für den hausinternen Druck nicht nur die operative Effizienz verbessern, sondern auch einen Wettbewerbsvorteil darstellen werden.

Die gezeigten Bilder dienen ausschließlich Illustrationszwecken und stammen aus Bildarchiven. Sie spiegeln nicht das Produktangebot des Unternehmens wider.

Die Smart Managed Print Services von OKI sind eine Reihe praxiserprobter Methoden und Tools, mit denen OKI die druckbezogenen Kosten und Prozesse eines Unternehmens ermittelt, um dem Kunden danach ein auf seine Anforderungen zugeschnittenes, professionelles Angebot zu unterbreiten. Unsere Mitarbeiter in Vertrieb und Engineering arbeiten eng mit wichtigen Partnern zusammen, um unseren Kunden Managed Print Solutions mit maximalem Nutzen anbieten zu können.

www.oki.com/eu



twitter.com/OKI_Europe_Ltd



linkedin.com/company/oki-europe-ltd



youtube.com/okieurope1