

**Case Study:****MPS som løsning  
til øget effektivitet  
og kundeservice**

## Auto-Suni, Lappeenranta

*”Auto-Suni har benyttet Brothers MPS-løsning i halvandet år, og den har fungeret meget pålideligt. Vi har ikke skullet bestille toner en eneste gang siden, så vi er meget tilfredse med printløsningen fra Brother.”*

**Jaakko Kokkola**, IT-chef, Auto-Suni Oy, Lappeenranta

Auto-Suni er en bilforhandler, der sælger og servicere fem forskellige bilmærker fire forskellige steder. Virksomheden har over 110 kompetente medarbejdere i bilbranchen, sælger ca. 4.000 biler og udfører ca. 30.000 serviceeftersyn om året. Auto-Suni er en del af Suni-koncernen, som blev grundlagt i 1905 som bilforhandler i det sydlige Karelen, hvor man solgte biler af mærket Studebaker.

Auto-Sunis kerneværdier er ærlighed, iværksætterånd og fordomsfrihed. Virksomhedens centrale mål er at være blandt de bedste i branchen, hvad angår servicekvalitet. For at nå dette mål arbejder Auto-Suni konstant på at udvikle bl.a. sine elektroniske tjenester, så kundeoplevelsen bliver så positiv og smidig som muligt.

**Udfordring:**

En bilforhandler udskriver mange forskellige typer af dokumenter. Interne lagre af tonere optager plads og giver ekstra arbejde for virksomheden. Hvis printeren løber tør for toner midt på arbejdsdagen, stopper arbejdet i den tid, det tager at skifte toneren.

**Løsning:**

Med Brothers Managed Print Services er printerne altid funktionsdygtige og klar til brug. Printerne formidler information til Brothers system, så der kan afsendes forbrugsstoffer inden brugeren opdager, de er ved at slippe op.

**Fordele:**

Virksomhedens daglige arbejde stopper ikke fordi man skal servicere printerne. Forbrugsstofferne kommer direkte fra leverandøren, og kunden behøver derfor ikke egen lagerplads. Desuden er forbrugsstofferne tilpasset kundens individuelle behov. Når det administrative er på plads, forbedres effektiviteten, og man sparer arbejdstid, som i stedet kan bruges til for eksempel at udvikle virksomhedens egne aktiviteter. Servicen giver betydelige besparelser, fordi kunden kun betaler for de sider, der printes.

## Udvikling af ydelser

Auto-Suni printer mange forskellige typer dokumenter, og det er vigtigt for virksomheden, at printerne fungerer, som de skal. Når printerens løb tør for toner midt på dagen, kunne man ikke printe de dokumenter, kunden skulle have. Så skulle kunden vente på, at toneren blev udskiftet. Det medførte ekstra arbejde for Auto-Sunis personale og betød, at en del af arbejdstiden gik med at vedligeholde lageret af printertilbehør.

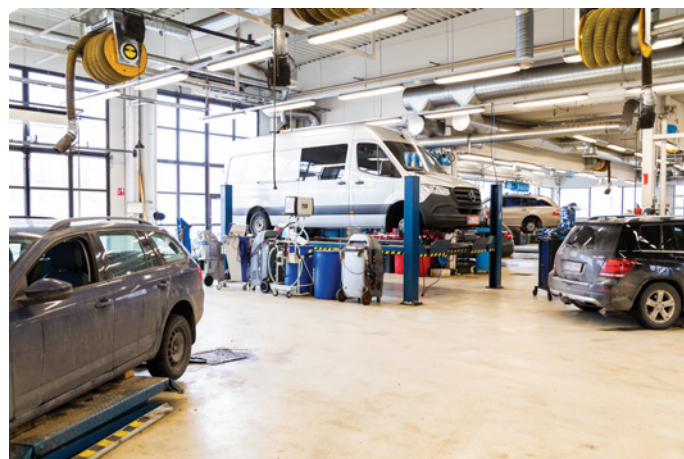
Auto-Suni udvikler løbende sine ydelser for at forbedre kundeservicen. For at undgå tekniske problemer og udvikle sine elektroniske tjenester, indgik Auto-Suni en aftale med Brother om printhåndtering og løste dermed de tidligere udfordringer med printerne.

## Økonomiske fordele ved ydelsen

Med Brothers MPS-løsning kan virksomheden opnå besparelser på omkostningerne til forbrugsstoffer. Forbrugsstofferne leveres automatisk, og man betaler kun for de sider, der printes. MPS-løsningen forbedrer og effektiviserer også kvaliteten på kundeservicen. Tidsforbrug på intern vedligeholdelse af printerne reduceres, og der bliver mere tid til overs til andre arbejdsopgaver.

## Naturlige løsninger

Auto-Suni satser på høj servicekvalitet og ser også kvalitet som et vigtigt bedømmelsesgrundlag ved valget af samarbejdspartnere. Auto-Suni har brugt Brothers printere i over ti år og synes, de holder en høj kvalitet og funktionalitet. Derfor var det naturligt at gå over til Brothers MPS-løsning. Auto-Suni har nu benyttet MPS i over halvandet år, og det har fungeret lige fra starten. Løsningen har allerede bidraget til besparelser på tusindvis af euro årligt og efter at virksomheden begyndte at anvende MPS, har de ikke skullet bestille tonere en eneste gang.



**For yderligere information,  
kontakt venligst:**

**Brother Nordic A/S**  
**info@brother.dk**