

# Case Study: P.M. Olsen

## Flere løsninger – ett varemerke



## Brother-løsninger gjør arbeidsdagen enklere hos bilfirmaet P.M. Olsen i Slagelse og Kalundborg

### Innledning

P.M. Olsen A/S er autorisert forhandler av biler fra Opel, Citroën, Mazda og Nissan og har eget verksted. P.M. Olsen er Vestsjællands største bilhus og selger rundt 3 000 biler i året. Virksomheten har 42 medarbeidere, som alltid er behjelpelige ved bilkjøp, kjøp av reservedeler eller et besøk på verkstedet.

Til daglig benytter P.M. Olsen seg av utskrift, kopiering og skanning, og det er ikke få utskrifter og skanninger som kreves, både i forbindelse med bilkjøp og når bilen skal på verkstedet for kontroll eller dekkskift. I tillegg sørger P.M. Olsen for å merke dekkene til kundene når dekkene skal på dekkhotell, for å ha oversikt over hvor de er plassert og hvem de tilhører.

Tidligere benyttet P.M. Olsen seg av skrivere av forskjellige merker. Det var en utfordring, fordi utskriftskvaliteten var varierende, og særlig fordi skriverne brukte forbruksvarer av forskjellig type, som skulle kjøpes på forskjellige steder.

### Løsningene

P.M. Olsen har mange kunder og et stort ettermarked. Det er det viktig å vite prisen på utskrifter. Denne kunnskapen er lett tilgjengelig med en MPS-løsning fra Brother. Løsningen sikrer samtidig at bilfirmaet automatisk får tilsendt ny rekvisita til skriverne før de er i ferd med å gå tomme. Så i tillegg til at P.M. Olsen får bedre oversikt over kostnadene, trenger ikke virksomheten lenger å tenke på å kjøpe forbruksvarer eller ha et lager av forbruksvarer.

En profesjonell sort-hvitt-laserskriver (Brother HL-L6400DW) med 4 papirskuffer, én til hvert bilmerke, er plassert i resepsjonen, slik at medarbeiderne raskt og enkelt kan skrive ut dokumenter fra hver sin skuff, uten å måtte flytte rundt på papirene. For å imøtekomme GDPR-lovgivningen har P.M. Olsen





skaffet seg to Brother-skannere. En er plassert i resepsjonen og en i regnskapsavdelingen, slik at man raskt kan skanne dokumenter med sensitive persondata og deretter makulere dem. Det står dessuten en skriver på hvert kontor i hele virksomheten, slik at fortrolige dokumenter ikke blir liggende uten tilsyn.

På verkstedet bruker P.M. Olsen en Brother-maskin til å skrive ut dekketiketter. I tillegg har virksomheten en P-touch etikettskriver som skriver ut etiketter med lang holdbarhet for generell merking.



• **MPS-avtale – Med en MPS-avtale (Managed Print Services) sparer du penger, får oversikt og unngår uforutsette utgifter. Du kjøper maskinen hos forhandleren din og betaler deretter bare for det du skriver ut.**

Når du har fått en avtale på plass med forhandleren din, tar Brother seg av alt det praktiske.

• **HL-L6400DW – superrask og robust sort-hvitt-laserskriver med tre ekstra skuffer og mulighet for ekstra store tonere.**

• **ADS-2800W – trådløs nettverksskanner med avanserte bildebehandlingsprogrammer og en brukervennlig fargeberørings skjerm som kan låses.**

Det er viktig for P.M. Olsen å bruke ett og samme merke til de forskjellige løsningene.

Økonomidirektør hos P. M. Olsen, Tonny Rasmussen, sier: «Grunnen til at vi valgte samme merke til alt, er at vi liker langvarige relasjoner. Vi har kjent Connie fra Brother i mange år, og derfor valgte vi Brother til utskrift og skanning samt til å lage en etikettløsning for dekkene våre.»

Eier og adm. direktør hos P.M. Olsen, Jess Andersen, tilføyer: «Vi har valgt å bruke Brother fordi det er et bra produkt som er godt egnet til våre forretninger, samt at det passer overalt. Det er dermed en vinn-vinn-situasjon.»

## Fordeler

Bruk av en og samme leverandør bidrar til spart tid og arbeid. I samarbeid med Brother fant P.M. Olsen frem til hvilke skrivermodeller og løsninger som passet best til virksomheten, og dette har medført mer effektive prosesser og spart tid for medarbeiderne.

Utfordringene i forbindelse med den nye personvernforordningen – GDPR – løses effektivt ved å plassere en skriver på hvert kontor, og ved å bruke skannere til å skanne og arkivere dokumenter med sensitive personopplysninger digitalt.

## KONTAKT OSS

Ytterligere informasjon fås ved å kontakte Brother på:

Telefon: +47 22 57 75 00  
E-post: salg@brother.no  
Nettside: www.brother.no