

Implementering af den rigtige løsning til din virksomhed

En del af Brother Digital
Transformation-serien



Forskningsbaseret
thought leadership-rapport

brother.dk

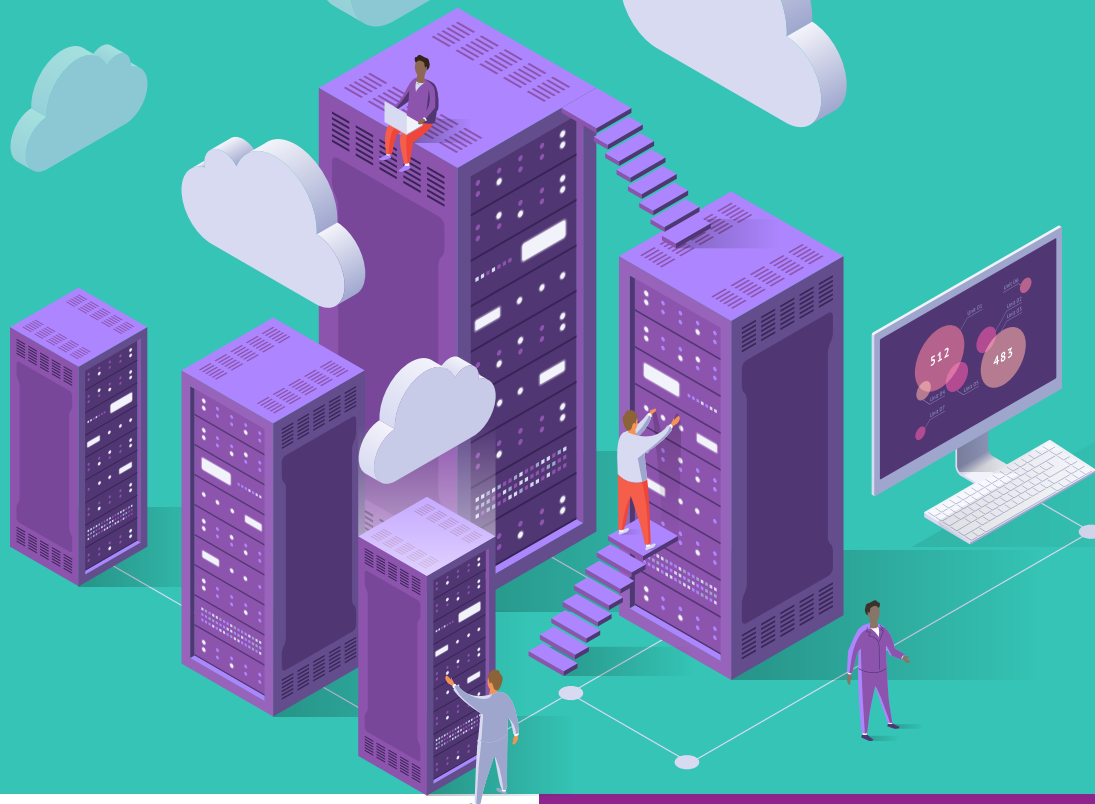
Få mest muligt ud af dit teknologi-budget

Teknologi er afgørende for at kunne drive en succesfuld virksomhed. Det er dog afgørende, at teknologi-budgetterne bruges så effektivt som muligt, så udstyr ikke bare anskaffes for sin egen skyld.

Print-økosystemet er ikke anderledes – print har altid været en stor udgift for virksomheder, men det er et område, der bliver stadig mere komplekst på grund af printteknologiske fremskridt, der betyder, at virksomhederne nøje må overveje de løsninger, de ønsker at indføre.

Denne rapport er udarbejdet med det formål at hjælpe små og mellemstore virksomheders (SMV) beslutningstagere med at identificere og implementere transformativ printteknologi effektivt i deres organisation. Den er en del af en serie, der informerer beslutningstagere om, hvordan de bedst kan udnytte digitale teknologier i små og mellemstore organisationer. Rapporterne er baseret på undersøgelser gennemført blandt SMV'er i EMEA-regionen (Europa, Mellemøsten og Afrika). Serien er opdelt i fire rapporter, der hver især behandler følgende emner:

- Digitale workflows
- Implementering af den rigtige løsning til din virksomhed
- Sikkerhed
- Bæredygtighed



At maksimere produktiviteten i printopsætningen

Workflow-aktiver – såsom printere og scannere – skal leve op til to grundlæggende kriterier. På det driftsmæssige niveau skal de være pålidelige med begrænset nedetid og opdateret med den nyeste teknologi. På performance-niveauet bør de optimere effektiviteten. For at kunne dette skal de egne sig til formålet og være lette at bruge.

I forbindelse med printere afspejles dette i de nøglefaktorer, som virksomhedernes beslutningstagere fortæller os, er de vigtigste. Hvis vi tager udgifterne til enheden ud af ligningen: Virksomheder går efter udstyr, der er brugervenligt og kan integreres med eksisterende systemer, har en opdateret teknologi og anvender cloud-lagring, der er sikker, og som hurtigt og let kan fikses, hvis noget går galt.

I takt med at teknologien udvikler sig, kommer der flere systemer til at understøtte virksomhedernes workflows. Disse systemer kræver ofte specifik, egenudviklet ekspertise for at kunne udnyttes maksimalt. Det kan være en udfordring for virksomhederne at have de nødvendige kompetencer til at håndtere adskillige systemkrav og noget, der afleder opmærksomheden fra kerneforretningen.

De vigtigste faktorer for valget af en printer



Mulighed for at reparere dele, når de går i stykker (modulreparation)



Cloud-lagring



Let at integrere med eksisterende systemer



Opdateret teknologi



Let at anvende

Fokus på driftsomkostninger (OpEx)

Traditionelt har virksomheder investeret i deres hardware, hvilket har indbefattet både anlægsudgifter og udgifter til løbende drift og vedligeholdelse.

Den umiddelbare investering kan dog være en byrde for virksomhederne, samtidig med at aktiverne hurtigt mister værdi og bliver forældede.

Som et resultat af dette begynder vi at se virksomheder, der går over til OpEx-modeller (Operational Expenditure, driftsudgifter) til deres investeringer, hvor de lejer udstyret, og leverandøren står for den løbende vedligeholdelse. Vores resultater viser, at to ud af fem virksomheder lejer dele af deres teknologi-hardware, og hver sjette virksomhed lejer stort set alt deres udstyr.

Der er dog stadig en betydelig andel, der endnu ikke lejer deres teknologiske udstyr og som er indstillet på at foretage investeringen i stedet. Dette er især udbredt blandt mindre SMV'er med mellem 10 og 49 medarbejdere, hvor det kun er omkring en tredjedel (34 %), der lejer udstyr.

De virksomheder, der stadig ønsker at eje deres printere, kan med fordel oprette en MPS-aftale (Managed Print Services), så de ikke skal holde øje med driften og forbrugsstoffer.

Med en MPS-aftale spares der penge, virksomheden får overblik over driften og undgår samtidig uforudsete udgifter, da forbrugsstoffer og sliddele indgår som en del af den pris, man betaler pr. klik. Og man betaler kun for det, man printer.

I sidste ende sikrer dette, at virksomhederne får den bedste printer til deres specifikke behov, samtidig med at de ikke spilder interne ressourcer og tid på løbende vedligehold.



Fordele

- Sparer penge på print
- Intet aftalt minimumsforbrug
- Ingen uforudsete udgifter
- Får overblik over dine printomkostninger
- Automatisk bestilling og levering af forbrugsstoffer



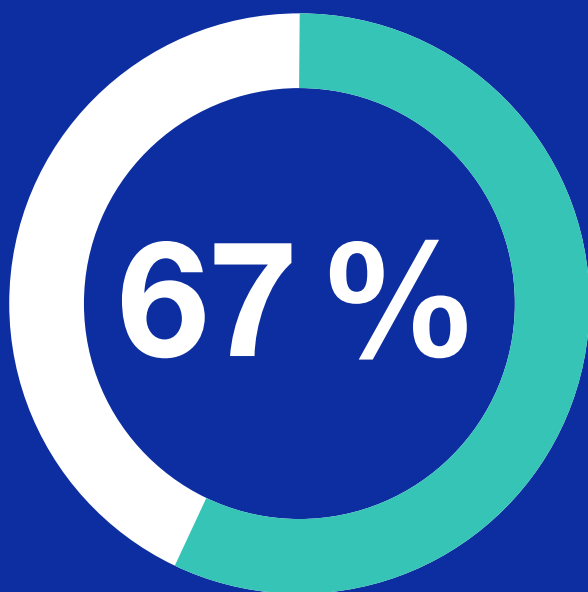
Fakta

- Du køber maskinen hos os og opretter en MPS-aftale
- Vi sørger for fakturering hvert kvartal
- Du betaler kun for de sider, du printer
- Klik-priserne er inkl. alle nødvendige forbrugsstoffer (toner/blækpatroner, tromle, wastetoner-beholder og bælteenhed) samt levering

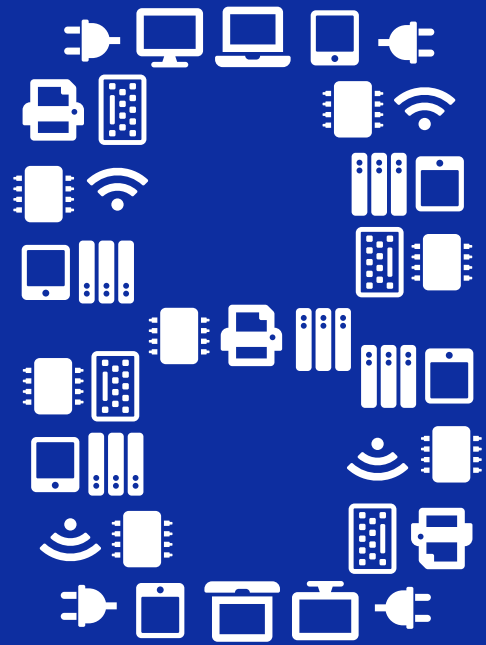
Leverandør-sammenlægning

I takt med at omfanget og kompleksiteten af teknologiske aktiver vokser, får virksomhederne en bredere portefølje af hardware og software at optimere og vedligeholde. Det resulterer ofte i, at flere leverandører skal håndteres og betales.

I 2019 arbejdede en typisk virksomhed med otte forskellige leverandører af teknologisk udstyr i deres organisation, hvilket er en stigning i forhold til for 3 år siden.



To ud af tre (**67 %**) virksomheder overvejer at skære yderligere ned på antallet af leverandører af teknisk udstyr i de kommende tre år.



I gennemsnit 8 leverandører af teknologisk udstyr

Denne situation medfører ofte et komplekst og besværligt miks af systemer, der ikke er fuldt integreret. Det er tid for virksomhederne at begynde at samle leverandørerne, de arbejder sammen med, for bedre at kunne håndtere systemer såvel som leverandørforhold.

Virksomheder begynder at samle leverandørerne. Gennemsnittet er allerede faldet fra otte leverandører af teknologisk udstyr til seks i de seneste 12 måneder. Denne tendens vil formentlig fortsætte, idet to ud af tre (**67 %**) virksomheder overvejer at skære yderligere ned på antallet af leverandører af teknisk udstyr i de kommende tre år.

Dette ventes at indebære betydelige fordele. Tre ud af fire siger, at det forenkler processen (**72 %**); med færre fakturaer, et enkelt kontaktpunkt og en stærkere relation. Det er lettere at sikkerhedstjekke én leverandør, hvilket bidrager til at opretholde en høj sikkerhed. Næsten tre ud af fire (**71 %**) siger også, at det forbedrer servicekvaliteten; med en tættere account manager-relation, systemer, der er bedre skræddersyet til deres organisations specifikke behov, og problemer der løses hurtigere. Endelig kan der opnås højere effektivitet via storkøbsbesparelser, større forhandlingsevne og en enklere systemintegration.

At udnytte ekspertisen hos din teknologi-leverandør

Printeren er, uanset om den anvendes til print, kopi eller scan, en integreret del af succesfulde virksomhedsworkflows og har potentialet til at gøre det af med store mængder administrativt arbejde. Det er derfor meget vigtigt at investere i de rette teknologier for at sikre, at de rigtige enheder og services er til stede i forhold til at leve op til bestemte workflow-krav. Men selv beslutningstagere med ansvar for vedligeholdelse af printudstyret har ikke nødvendigvis den påkrævede interne ekspertise til at sikre, at de rette teknologier tages i brug.

Dine printerleverandører skal være i stand til at udføre en omfattende vurdering af din organisations printbehov og kunne anbefale det udstyr og de services, der imødekommer dine behov allerbedst. De kan også sikre, at mere komplekse printsystemer vedligeholdes ordentligt, idet deres kapaciteter vokser og bliver mere avancerede.

Men mens det er tre ud af fire virksomheder (**78 %**), der har en løbende kontrakt med deres printerleverandører, modtager de fleste af dem kun en basal service, der dækker udstyr, vedligeholdelse og/eller automatisk bestilling og levering af blæk, toner eller andre forbrugsstoffer.

Trods det faktum, at det for langt de fleste virksomheder er vigtigt at have korte eller ingen nedetider, og en tilsvarende andel siger, at hurtig service er vigtig, når noget går galt. Mindre end halvdelen af virksomhederne (**47 %**) modtager service og reparation fra deres leverandør, og mindre end en tredjedel (**30 %**) af virksomhederne får en behovsanalyse af deres printerleverandør.

Enkelhed	Service	Effektivitet
Færre fakturaer	Højere serviceniveau	Besparelser gennem storkøb
Et enkelt kontaktpunkt	Tættere forhold til account manager	Lettere integration på tværs af teknologisk udstyr
Lettere relationsstyring	Bedre tilpasset din virksomhed	Større forhandlingsevne ved køb
Lettere sikkerhedskontroller	Lettere at løse problemer, når de opstår	





Virksomheder, der finder det vigtigt selv at holde deres printer kørende, sammenlignet med dem, der modtager servicen til at gøre det:



82 %

af virksomhederne siger, at det er vigtigt, at deres printer har korte eller ingen nedetider



47 %

får servicereparationer udført af deres producent



30 %

modtager en behovsanalyse fra deres printerleverandører

Ved at lade dine leverandører sikre intelligente integrerede workflow-løsninger vil din virksomhed og dens medarbejdere kunne fokusere på det arbejde, der tilfører mest værdi.

Dette gør det endnu mere attraktivt for SMV'erne at samle deres leverandører – ved at arbejde med færre leverandører, kan virksomhederne således indgå i bedre relationer med dem. Det betyder, at leverandørerne bedre kan forstå printmiljøet og anvende deres ekspertise i de organisationer, de arbejder med.

Brothers tilgang

Brother tilbyder fleksible MPS-løsninger (Managed Print Services), der er centreret omkring de specifikke behov i din virksomhed.

Kernen i det, vi tilbyder, er vores "at your side"-support. Det betyder, at vi gør alt, hvad vi kan for at sikre, at din virksomhed har en effektiv MPS-løsning, der gavner din virksomhed hver dag, og at vi står klar til at hjælpe, når du har brug for det. Det hele begynder med en samtale med Brother og din leverandør, hvor dine behov og udfordringer identificeres. Dette foregår i tre faser: vurdering, overgang og optimering. Hver fase har adskillige servicemuligheder, der vil give mulighed for en løsning designet specifikt til dine behov.

Vurderingsfase: Design den perfekte MPS-løsning til din virksomhed

Vurderingsfasen er fokuseret på at forstå din virksomheds behov og brugernes printvaner. Målet er at designe en holdbar, optimeret og fleksibel løsning, der sikrer, at de rette printere er på plads på de rigtige steder i din virksomhed. Vi foretager en gennemgang af dine aktiver, hvor vi analyserer brugerproduktiviteten og den nuværende printerflåde-infrastruktur.

Denne gennemgang vil afdække elementer som de samlede ejerudgifter (TCO), sikkerhedskrav og printpolitikker, brugerproduktivitet og printerudnyttelse samt CSR-politikker og bæredygtighedsmål. Det vil i sidste ende føre til, at vi udarbejder en løsning specifikt tilpasset dine behov, der vil maksimere effektiviteten og mindske de skjulte omkostninger, så der opnås en mere balanceret løsning.

Overgangsfase: Det hele kommer på plads

Når man opretter en Brother MPS-aftale tilkøber man som udgangspunkt også en SWAPplus Service Pack, der er en udvidet garanti, som kan løbe i 12, 24, 36, 48 eller 60 måneder, alt efter ønske og behov. Denne Service Pack betyder at du får adgang til løbende telefonsupport, og hvis eventuelle problemer med printeren ikke kan løses over telefonen, fremsender Brother en anden printer, der virker.

SWAPplus inkluderer udskiftning af alle sliddele i aftalens løbetid, så der vil ikke være nogen uforudsete udgifter og unødigt nedetid.

Optimeringsfase: Sikre at alt fungerer perfekt

Optimering handler om at sikre, at alt er så godt, som det kan blive. Det indebærer forebyggende og reaktiv support fra Brother. Som led i vores regelmæssige virksomhedsanalyser hos dig gennemgår vores team behovene og kravene i den daglige drift. Ved løbende at analysere udstyrets tilgængelighed, kapacitet og udnyttelse kan vi konstatere, om din MPS fungerer optimalt for dig, også når dine behov ændrer sig. Det er alt sammen en del af måden, hvorpå vi analyserer dine behov og sikrer, at din MPS er lige så velfungerende ved kontraktens udløb, som den var i starten.





Afsluttende tanker

Vores undersøgelse viser, at det er afgørende for beslutningstagere at overveje nøje, hvordan printteknologi implementeres i deres organisation samt hvilket udstyr, de bør købe.

Ved at oprette en MPS-aftale, når der købes nye printere, kan virksomhedens medarbejdere fokusere på deres arbejde og behøver ikke at bruge tid på at tjekke, om der er nok forbrugsstoffer eller risikere nedetid. Denne model gør det også muligt for SMV'er at outsource vedligeholdelsen til leverandører, så udstyret bliver ved med at fungere så optimalt som muligt.

Kompleksiteten inden for printteknologi betyder, at SMV'er typisk har måttet sande, at antallet af deres teknologi-leverandører er øget markant i de senere år. Som en konsekvens af dette er mange begyndt at samle deres leverandører for at lette processen med at håndtere deres teknologi-portefølje.

Ved at arbejde med færre leverandører kan virksomheder skabe tættere relationer, hvilket gør det lettere for dem at udnytte den print-ekspertise, som teknologileverandørerne ligger inde med.

En effektiv implementering er dog ikke tilstrækkelig. Beslutningstagerne er nødt til at forstå de teknologier, der kræves for at udvikle effektive workflows, og hvordan disse teknologier implementeres sikkert og holdbart.

I de andre rapporter i denne serie om Digital Transformation er der flere informationer om disse emner.

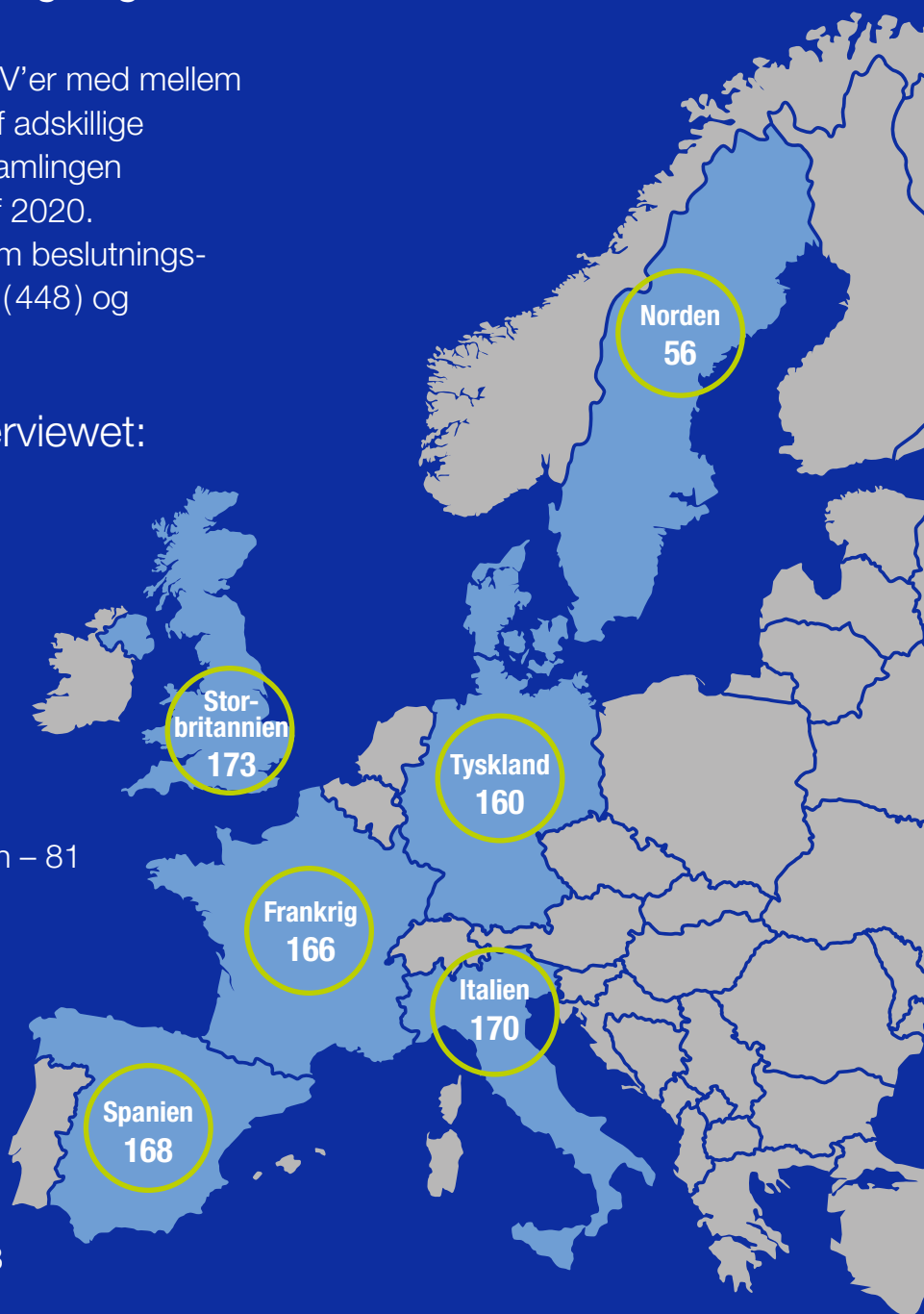
Vores undersøgelsesmetode

Denne rapport er baseret på 893 besvarelser af en online-undersøgelse blandt beslutningstagere.

Beslutningstagere, der arbejder i SMV'er med mellem 10 og 499 medarbejdere på tværs af adskillige vesteuropæiske markeder. Dataindsamlingen blev udført i 2019 og begyndelsen af 2020. Interviewene blev jævnt fordelt mellem beslutningstagere inden for strategisk forretning (448) og virksomheds-IT (445).

Nøgleindustrier, der blev interviewet:

-  Sundhed – 152
-  Detailhandel – 117
-  Logistik – 113
-  Hotel og restaurationsbranchen – 81
-  Transport og lager – 62
-  Liberale erhverv – 65
-  Produktion – 54
-  Finansielle tjenesteydelser – 53
-  Uddannelse – 51
-  Byggeri – 39



Yderligere interviews blev afholdt blandt andre brancher, herunder energi, medicinal, landbrug, forsvar, ejendomme og ejendomsmæglervirksomhed, sport og underholdning.

Få den nyeste viden

Vores næste rapporter i Brother Digital Transformation-serien, kommer snart



brother

at your side

brother.dk

Brother Nordic A/S

Baldershøj 22

2635 Ishøj

Tlf. 43 31 31 31

salg@brother.dk

Alle specifikationer er korrekte på tidspunktet for udgivelsen og med forbehold for ændringer. Brother er et registreret varemærke tilhørende Brother Industries Ltd. Produktnavne er registrerede varemærker eller varemærker tilhørende de respektive virksomheder.