

MPS IM FACHHANDEL

Bereit zum MPS-Lauf?

Das Angebot von Managed Print Services (MPS) wird für viele Fachhändler zum Erfolgsbaustein für den zukünftigen Unternehmenserfolg. Doch wie greift der Fachhandel das Thema auf? Die Office&paper-Redaktion sprach mit drei Fachhändlern über die Herausforderung MPS.



Foto: istockphoto.com, vni

Auf die Plätze fertig los! MPS im Fachhandel könnte sich zum entscheidenden Baustein für den Unternehmenserfolg entwickeln

Kaum ein anderes Thema dominiert nach wie vor die Gespräche im Fachhandel aber auch bei Herstellern, Distributoren und Genossenschaften, wie Managed Print Services (MPS). Für Bürotechnik-Fachhändler, Systemhäuser und IT-Händler könnte es ein entscheidender Baustein für die zukünftige Entwicklung des eigenen Unternehmens werden. Selbst das Messegeschehen wird von den Dienstleistungen rund um Drucker und Co. geprägt.

Zahlreiche Alternativhersteller von Supplies griffen das Thema auf der nun beendeten Remanexpo@Paperworld auf. Die Weltleitmesse Cebit in Hannover widmet erneut den Serviceleistungen rund um die Optimierung der Outputlandschaft einen eigenen Ausstellungsbereich (siehe auch Seite 16 in dieser Ausgabe). Auch die Arbeitstagung des Forum Bürowirt-

schaft findet wieder unter dem Schwerpunkt MPS statt.

KUNDEN WOLLEN MPS

Die gewerblichen Endkunden haben ebenfalls die Bedeutung von Managed Print Services erkannt. So berichtete bereits im Oktober 2010 eine Studie des IDC Instituts, dass Unternehmen ein hohes Interesse am Thema Software-as-a-Service (SaaS) im Bereich von Document Solutions haben. „Aktuell setzen elf Prozent der befragten Unternehmen eine Cloud-Lösung ein. Unter denjenigen Unternehmen, die bereits Document Solutions nutzen, bezieht bereits fast jedes fünfte diese als Software-as-a-Service. Rund 46 Prozent haben mit der Planung begonnen und lediglich 13 Prozent schließen den Einsatz einer SaaS-Lösung für Document Solutions aus“, so die Marktforscher in ihrem Bericht. Diese

Entwicklung setzt sich mittlerweile auch bei den Kunden des mittelständischen Handels durch, wie Lutz Voigt, Inhaber und Geschäftsführer, von LV Kopier-Mietservice aus Udestedt im Gespräch mit der Office&paper-Redaktion bestätigt: „Die Sensibilität der Kunden zu diesem Thema hat sich grundlegend geändert. Gehen Sie heute in ein Verkaufsgespräch zu diesem Thema, dann hört ihnen ihr Kunde zu. Die Aufmerksamkeit auf ein solches Projekt zu lenken, war vor Jahren noch wesentlich schwieriger.“

„Eine umfassende Dienstleistung“

Das Büroring- und Büroprint-Mitglied arbeitet im MPS-Bereich mit Kyocera zusammen und bietet seinen Kunden eine sehr individuelle Palette an Dienstleistungen in Sachen MPS an. „Für unser Unternehmen beinhaltet dieser Begriff eine umfassende und übergreifende Dienstleistung für den Endkunden rund um das Drucken, Kopieren, Scannen und Faxen von Dokumenten“, so der Geschäftsführer, der sein Unternehmen 1995 gemeinsam mit seiner Ehefrau Lydia Voigt gegründet hat und mittlerweile auch eine Niederlassung in Erfurt betreibt. „MPS ist für uns nicht absolut neu, sondern es ist eher eine Erweiterung, Vertiefung und Verfeinerung von Dienstleistungen, die wir und wohl auch andere Fachhändler bereits seit Jahren anbieten“, so der Lutz Voigt weiter. Mit den Schlagwörtern „Optimierung der Drucksysteme, des Workflows und Sicherheits-Optimierung“, definiert Werner Quessel, Geschäftsführer der Datalink EDV Service GmbH aus Leonberg MPS. Das Unternehmen hat sich als Systemhaus auf Input- und Outputlösungen spezialisiert hat und ist Mitglied der Büroring eG. Das Angebot von MPS spielt für Geschäftsführer Werner Quessel bereits eine zentrale Rolle. „Das Standartgeschäft als solches ist heutzutage nicht mehr entscheidend. Unternehmen konzeptionell bzw. gesamt einheitlich auszustatten ist wichtiger. So entsteht eine 100-prozentig Penetration. Der Kunde hat nur noch einen Ansprechpartner in allen Belangen“, berichtet Werner Quessel.

TRANSPARENTER DRUCKPROZESSE

Bei der Umsetzung arbeitet Datalink eng mit den Herstellern zusammen. „Hauptlieferant ist Kyocera, aber auch von Konica Minolta nutzen wir die angebotene Möglichkeiten“, erklärt der Geschäftsführer und fasst zusammen: „MPS macht die bestehende Druckinfrastruktur und deren Gesamtkosten in den Unternehmen

transparent und entwickelt optimierte Druckprozesse.“

Eine zentrale Rolle spielt MPS auch beim Leverkusener IT-Handel und Systemhaus Nösse, das seit 30 Jahren erfolgreich am Markt tätig ist und mittlerweile von der zweiten Generation geführt wird. „Das Thema hat eine große Bedeutung. Es wurde eine eigene Gesellschaft für diesen Bereich gegründet“, berichtet André Nösse, Geschäftsführer des Systemhauses und erklärt weiter: „MPS verbindet unsere Fähigkeiten aus IT-Handel und Systemhaus und ergänzt sich sehr gut mit anderen Leistungsbereichen aus unserem Haus.“ Zu den angebotenen Outsourcing-Dienstleistungen des Soennecken-Mitglieds gehört nicht nur MPS sondern auch Managed Tape Services und Managed IT Services. Der Fachhändler kooperiert mit Konica Minolta, HP und Kyocera.

UMFASSENDE ANALYSE-TOOLS

Eine umfassende Analyse der Ist-Situation sowie Soll-Konzeption mit Raumplänen, Expertise und vielem mehr gehören für André Nösse genauso dazu wie das Angebot von Softwarelösungen. Das Thema entwickelt sich für den Experten kontinuierlich weiter. „Heute erweitert sich der Leistungsbereich um die permanente Optimierung der Infrastruktur sowie der Arbeitsprozesse“, so der Geschäftsführer. „Professionelle MPS-Konzepte beinhalten eine vorhergehende Analyse der Infrastruktur und Konsumentenprozesse, die daraus folgende systematische Planung für eine optimierte Infrastruktur aus Hard- und Software, deren Implementierung sowie anschließend deren Betrieb, inklusive Wartung und Support.“ Die unverzichtbare Basis ist für ihn eine Flottenmanagementssoftware, die automatisch Tonerbestellungen, Fehlerübermittlungen, das Auslesen der Zählerstände und die fortlaufende Optimierung der Systeme und deren Auslastung überwacht.

„Unsere Stärke ist die Flexibilität“

Für die Zukunft rechnet André Nösse damit, dass die Bedeutung von MPS für den Fachhandel noch weiter deutlich zunehmen wird. „Die Bedeutung für unsere zukünftige Strategie ist sehr hoch – die Wachstumsprognosen für MPS sind im IT-Markt überdurchschnittlich. Allerdings ist die Wettbewerbssituation nicht ganz einfach. Viele Hersteller gehen sehr aggressiv direkt in den Markt. Unsere Stärke ist dagegen sicherlich die Flexibilität“, fasst der Geschäftsführer zusammen. **SH**



André Nösse, Geschäftsführer, Nösse Datentechnik: „Analyse ist unverzichtbar“



Werner Quessel, Geschäftsführer, Datalink EDV Service: „MPS ist eine Erweiterung“



Lutz Voigt, Geschäftsführer LV Kopier-Mietservice: „Übergreifende Dienstleistung“

MPS AUF DER CEBIT

Alles rund um das Thema MPS auf der Cebit 2012 finden Sie in dieser Ausgabe ab Seite 16