



Makita

Case studie: Makita

Makita België standaardiseert printerpark met technologie van Sharp

www.sharp.nl | www.sharp.be

SHARP
Be Original.

Standaardisatie printerpark

Het was Makita België een doorn in het oog: een printerpark dat door de jaren heen uitgegroeid was tot een allegaartje van allerlei verschillende merken printers met elk een eigen leverancier en beheer. Om hier een einde aan te maken, besloot Makita het gehele park te standaardiseren.

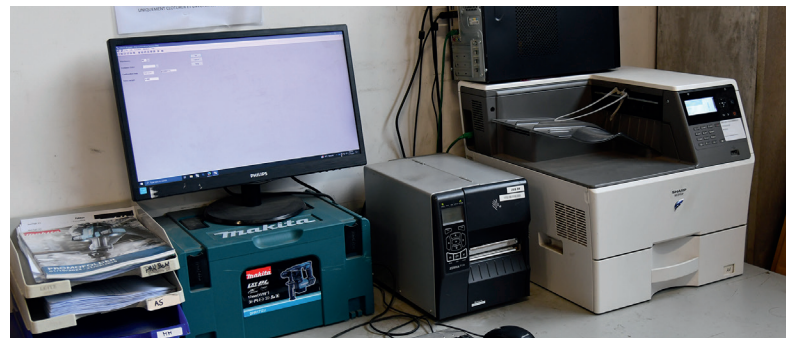
Makita heeft al meer dan 100 jaar ervaring in het ontwikkelen van gereedschappen voor de professionele gebruiker. Het bedrijf biedt in België meer dan 300 verschillende soorten machines en tools, onder andere voor de bouw, industrie, gebouwenonderhoud en schoonmaak. Geurt Barten, System Administrator bij Makita, is verantwoordelijke voor alle IT-systemen en het facilitair beheer van de gebouwen van de verschillende vestigingen van Makita in België. “We beschikken over drie locaties met een groot magazijn en een repairshop. In totaal werken we er met 110 medewerkers.”

Anders

De Belgische vestigingen maakten jarenlang gebruik van verschillende merken printers. Geurt Barten: “Dat zorgde voor extra beheer. Bij problemen moet je bij verschillende leveranciers aankloppen en ook het tonerbeheer was een flinke last. Alles kostte veel extra tijd. Wij wilden het anders: één merk, één partner, één factuur en één aanspreekpunt. Ook zochten we naar gebruiksvriendelijke printers, zonder allerlei extra's, die eenvoudig te bedienen zijn.” Na een marktorientatie kwam Sharp als aantrekkelijkste partij naar voren.

Gemak

Sharp leverde in totaal 23 printers. Het gaat om kleurenprinters voor op het kantoor, o.a. de MX-2651 en MX-5071, en zwart-witprinters zoals de MX-B450 voor de verzendnota's in het magazijn. Voor de technische afdeling is gekozen voor MX-B427W-printers met hoge kwaliteit en scanfunctie, omdat deze afdeling op een andere locatie zit en medewerkers via deze printers gemakkelijk



documenten kunnen scannen en naar andere locaties kunnen sturen als dat nodig is. Het document komt dan na het scannen direct via mail in de inbox van een collega op een andere afdeling of vestiging.

Positief terugkijken

Terugkijkend op het printerproject is Geurt Barten erg tevreden. “Om te beginnen hebben we nu één aanspreekpunt: de helpdesk van Sharp. Zodra er een probleem is, maken we een ticket aan en komt Sharp in actie. Dat gebeurt snel en efficiënt. De technische mensen van Sharp kennen ons intussen erg goed, en weten daardoor ook goed wat onze specifieke noden zijn.”

“Ook het tonerbeheer is een stuk eenvoudiger geworden”, zegt Barten. “Via de Sharp-software wordt vanuit de printer automatisch doorgegeven wanneer het tonerniveau laag is. Vervolgens krijgen we snel een nieuwe toner toegestuurd.”





Daarnaast worden de tellerstanden van de printers automatisch opgevraagd. We hoeven ze dus niet meer manueel door te geven: erg handig. Nog een ander belangrijk en vooral praktisch voordeel: in de MX-B450-printers van het magazijn kan in één keer een pak papier van 500 vullen. Dat scheelt steeds tussendoor moeten aanvullen.”

***“Wij wilden het anders:
één merk, één partner, één factuur
en één aanspreekpunt.”***

Geurt Barten - System Administrator bij Makita

Soepele uitrol

De uitrol van de printers verliep snel en soepel en afgezien van de grote kleurenprinters, kon Makita dit grotendeels zelf – zodat ze zelf controle hadden over de precieze locatie van de printers. “We hadden vooraf goede afspraken gemaakt over de levering en doordat we verder volledig onze eigen planning konden volgen, zorgde dat voor een zeer vlot installatieproces. We krijgen nu elke drie maanden een gedetailleerde factuur en de communicatie met Sharp verloopt goed. Eerlijk gezegd hebben we eigenlijk relatief weinig contact, omdat er weinig problemen zijn. En dat is wat je wil als bedrijf. We kunnen ons nu veel beter richten op onze core business.”

Return on investment

Marco van Vliet, Product Manager Office Solutions bij Sharp Benelux, is enthousiast over de keus van Makita om het gehele printerpark in één keer te vervangen. “Het gaat uiteraard om een investering, maar de return erop is vele malen groter dan bij het af en toe vervangen van een printer. Dat leidt vroeg of laat tot problemen op het gebied van onderhoud en beheer. Als je kiest voor één partner profiteer je van een one-stop-shop-aanpak en haal je veel meer rendement uit je printerpark.”

Marco van Vliet
Product Manager Office Solutions
Sharp Benelux





www.sharp.nl | www.sharp.be

SHARP
Be Original.