

Steinwald EDV setzt seit 2 Jahren erfolgreich Fleetmanagement für Drucker und Kopierer ein.

Der klassische Klickvertrag hat ausgedient.



Wachsender Wettbewerb, immer ähnlichere Angebote sowie vor allem gut informierte Kunden stehen heute den klassischen, aber in die Jahre gekommenen Vertriebsstrategien im Drucker und Kopierergeschäft gegenüber.

Der Markt hat sich seit dem Millennium vor gut einem Jahrzehnt deutlich verändert. Der Wettbewerb um die Gunst des Kunden basiert nicht selten auf einer reinen Verdrängung unter den vielen Anbietern und wird zum Teil ruinös geführt. Viele Projekte werden ausschließlich über den Preis vergeben. Das führt oft zwangsläufig zu einer starken Umorientierung der angebotenen Leistungsinhalte. Die gesamte Qualität wird nach unten gedrückt. Das betrifft die Hardware, die Arbeitsqualität und auch die Motivation der Handelnden. Gleichzeitig werden die Lebenszyklen der Maschinen immer kürzer und die Kunden immer anspruchsvoller.

So wie sich heute der Wandel im Markt vollzieht, steigen aber die Anforderungen an die Leistungsfähigkeit der Systeme. Dadurch werden Betreiber und Anbieter laufend stärker gefordert. Damit ist auch der Fachhandel gezwungen, seine Vertriebsstrategien neu auszurichten, um dieser rasanten Entwicklung folgen zu können.


Diese Entwicklung wurde bei dem führenden Systemhaus für moderne Druck- und Multifunktionssysteme im Fichtelgebirge, der Firma Steinwald-EDV aus Marktredwitz, bereits 2003 erkannt. Damals wurde das bestehende Druckerangebot um Multifunktionsgeräte von Kyocera erweitert. Als der regionale Markt dann ab 2006 deutlich auf die steigenden Anforderungen reagierte, war man bei Steinwald-EDV bereits gut vorbereitet. Fachlich dediziert ausgebildetes Personal und eine umfangreiche Hardwarepalette standen bereit, um lösungsorientiert agieren zu können.

Vor drei Jahren wurde dann mit der Einführung eines umfangreichen, softwaregestützten Flottenmanagements konsequent der nächste Schritt hin zu einem zeitgemäßen Angebotsspektrum vollzogen.

Basierend auf einem breiten Hardwarespektrum aus unterschiedlichen Gerätetypen mit zukunftsorientierten Eigenschaften wie zum Beispiel geringer Tonerverbrauch, effizienten Energieverhalten und plattformorientierter Betriebssysteme wird heute den gestiegenen Anforderungen bei den Kunden Genüge geleistet. Dieses Fundament wird ergänzt mit einem modularen Flottenmanagement, das nicht nur einen schnellen Überblick über das tatsächlich vorhandene Geräteinventar bietet, sondern

auch sofort Transparenz für den laufenden Betrieb der Geräte in Bezug auf Kosten, Auslastung und Effizienz verschafft. Darauf baut dann eine kontinuierliche Optimierung der Maschinenflotte auf, um künftigen Herausforderungen stets gewachsen zu sein. Mit zusätzlichen Modulen ist die Erweiterung des Druckerflottenmanagements bis hin zu einem alles umfassenden Assetmanagement im Sinne des ITIL-Modells möglich.

Steinwald-EDV setzt auch künftig auf ein differenziertes und modulares Lösungsspektrum. Der Anwender profitiert in Form von einer optimalen Systemumgebung mit absoluter Kostentransparenz und einem nachhaltigen Kostenverhalten.



KYOCERA

MANAGED DOCUMENT SERVICES



**VERSTECKTE KOSTEN ERMITTELN
UND DRASTISCH REDUZIEREN**

experts@business-documents

STEINWALD EDV

IM DIALOG ZUM ERFOLG

www.steinwald-edv.biz Tel.: 09231/963050 FAX:09231/63479