



Thomas Kerz, Geschäftsführer Marketing & Vertrieb, Berolina Schriftbild: „Gutes MPS sollte heute in der Lage sein, auf bestehende Druckerlandschaften aufzusetzen und die vorhandenen Geräte intelligent zu adaptieren.“

**Thomas Kerz, Berolina Schriftbild**

## Transparent und wirtschaftlich

### Bedeutung von MPS/MDS für die Anwender:

Bei unseren Kunden – das sind überwiegend mittelständische Unternehmen – ist MPS zwar in den Köpfen, aber noch nicht im Büroalltag angekommen. Unsere Aufgabe ist es deshalb, erst einmal ein Bewusstsein für MPS zu schaffen. Viele unserer Kunden haben von MPS zwar schon gehört, können sich aber nicht so recht und konkret vorstellen, welche Vorteile ihnen MPS bringt. Wir bieten deshalb unseren Kunden die Möglichkeit, eine 60-tägige Gratis-Version unserer MPS-Software zu testen. Der Aha-Effekt ist oft ganz verblüffend, meist hören wir dann Worte wie „Das hätte ich ja gar nicht gedacht!“ Wichtig für unsere Kunden sind vor allem Transparenz und Wirtschaftlichkeit. Mit MPS ist es für viele zum ersten mal möglich,

ganz klar zu sagen, ob der eigene Gerätepark über- oder unterdimensioniert ist

„... auch müssen nicht plötzlich alle Geräte schlagartig auf den Müll und neue angeschafft werden.“

**Hemmschwellen:** Die größte Hemmschwelle ist, dass die Kunden oft eine nur nebulöse Vorstellung von MPS haben. Hier müssen wir einfach Aufklärungsarbeit leisten. Die häufigsten Befürchtungen gehen in Richtung IT-Sicherheit, denn bei vielen MPS-Anbietern sieht der Kunde nicht, welche Daten und Informationen sein Haus verlassen. Die schlechten Erfahrungen, die sie in der Vergangenheit mit anderen Anbietern gemacht haben, hindern viele Kunden heute daran, MPS in Betracht zu ziehen. Dabei ist z. B. das Berolina MPS absolut datensicher: Der Kunde sieht jederzeit genau, was passiert. Der gesamte Datenverkehr läuft via verschlüsselter E-Mail, so dass überhaupt nicht ins Kundennetzwerk eingegriffen werden muss.

**Auswahlkriterien:** Sinnvoll ist es immer, sich für einen unabhängigen Anbieter zu entscheiden. Denn der hat kaum ein Interesse daran, auf Biegen und Brechen Hardware zu verkaufen, sondern bietet die geeignetste Lösung an. Das bedeutet, dass ein kompletter Rollout mit allen Kosten und administrativen Prozessen, die daran hängen, nicht erforderlich ist.

Gute MPS sollten heute in der Lage sein, auf bestehende Druckerlandschaften aufzusetzen und die vorhandenen Geräte intelligent zu adaptieren. Wichtig sind ganz sicher auch schnelle Reaktionszeiten, wenn doch mal ein

Drucker streikt, sowie zuverlässiger Service und erreichbare Ansprechpartner. Ideal ist es, wenn der MPS-Anbieter nicht nur in Deutschland sitzt, sondern auch europaweit agieren kann.

### Vorbereitung, Projektaufwand:

Der Aufwand hält sich für die Kunden sehr in Grenzen, gerade das ist ja der Sinn von MPS. Erforderlich sind ein wenig Zeit und Aufmerksamkeit: Der IT-Leiter sollte sich ein, zwei Stunden nehmen, um mit den MPS-Beratern gemeinsam über die Ziele und Anforderungen von MPS zu sprechen. Größere Investitionen sind nicht erforderlich, auch müssen nicht plötzlich alle Geräte schlagartig auf den Müll und neue angeschafft werden. Letztlich muss nur die Bereitschaft zur Erstanalyse vorhanden sein, d. h. die Aufnahme des Status quo in Form einer Druckerliste oder durch eine softwaregestützte Standortanalyse. Alles weitere entwickeln wir dann genau zugeschnitten auf den jeweiligen Kunden.

„Sinnvoll ist es immer, sich für einen unabhängigen Anbieter zu entscheiden.“

### Organisatorische Veränderungen:

Das hängt natürlich immer vom einzelnen Unternehmen ab. Erst nach der Datenanalyse lässt sich exakt projektieren, welche Änderungen angezeigt sind. Es gibt üblicherweise einige Verschiebungen in der Gerätelandschaft, so kann ein Multifunktionsgerät z. B. gleich mehrere Arbeitsplatzdrucker ersetzen. Ziel ist aber nicht, Geräte hin- und herzuschieben, sondern die Output-Prozesse im Unternehmen nachhaltig zu verbessern. Das bedeutet bei Berolina am Ende immer mehr Transparenz, weniger Kosten und höhere Produktivität für den Kunden.

([www.berolina.de](http://www.berolina.de))

### BIT fragt:

**Bedeutung von MPS/MDS für die Anwender:** Welchen Stellenwert hat MPS/MDS heute nach den Erfahrungen der Service-Anbieter für die Unternehmen?

**Hemmschwellen:** Was hindert Unternehmen trotz der Vorteile von MPS/MDS solche Konzepte zu realisieren?

**Auswahlkriterien:** Nach welchen Kriterien sollten sich Anwenderunternehmen für einen MPS/MDS-Anbieter entscheiden?

**Vorbereitung, Projektaufwand:** Wie sollten sich Unternehmen auf solche Projekte vorbereiten? Welcher Beitrag bzw. Aufwand ist zu leisten?

**Organisatorische Veränderungen:** Mit welchen organisatorischen und infrastrukturellen Veränderungen müssen Unternehmen bei der Umsetzung von MPS/MDS rechnen?