



DOCUMENT EFFICIENCY AT WORK





IKON



Hos IKON er kunden i centrum

Vores kunder skal være centrum i alt, hvad vi gør. Ethvert tiltag har som mål at gøre det bedst mulige for vore kunder og tilsikre, at vi til enhver tid imødekommer deres behov og interesser. Vores mål er at opbygge langvarige partnerskaber med kunden i centrum.

Derfor arbejder vi seriøst med fastholdelse og udvikling af kunder. Vi skræddersyr løsninger og arbejder kontinuerligt med at optimere vores interne processer, således at salg, service og implementering kan tilpasses den enkelte kunde. Løbende gennemfører vi kundetilfredshedsundersøgelser for at indsamle viden og blive en endnu bedre samarbejdspartner.

„Kunden i Centrum“ er en holistisk forretningsstrategi som forsikrer dig om, at alle i IKON yder en dedikeret og fokuseret indsats for at sikre din tilfredshed.



Vores viden = din vækst!

Velkommen til IKON Office Solutions!

IKON Office Solutions er verdens største uafhængige leverandør af IT-baserede dokumentløsninger og -services. Vi yder rådgivning om dokumentløsninger, og vi leverer teknisk udstyr og software til dokumenthåndtering.

Vores mission er at hjælpe vores kunder til at producere og administrere deres dokumenter og informationer mere effektivt. Vi skaber målbare forbedringer og besparelser for vores kunder og styrker dermed deres konkurrenceevne.

Med vores status som verdens største følger både forventninger og muligheder. Vi har gennem årene tilkæmpet os en position og et ry, som vi skal leve op til, og det gennemsyrrer vores arbejde. Vi hverken kan eller vil skære hjørner eller gå på kompromis. Det er vores forpligtelse overfor vores kunder, og de kan med rette forvente, at vi lever op til den.

Vores markedslederskab og erfaring betyder, at vi er dem, der har størst viden om dokumentløsninger – og om vores kunders behov

inden for dette område. Vi leverer derfor til enhver tid den løsning, som tjener kunden bedst – med udgangspunkt i kundens situation, vel at mærke. Vi bruger den nødvendige tid på at finde den rette kombination af rådgivning og teknisk udstyr. Det resulterer oftest i den billigste løsning i det lange løb!

Men det skal du selvfølgelig ikke bare tage vores ord for! Kast i stedet et blik på de følgende sider. Her fortæller fem af vores kunder om samarbejdet med os, og hvad de har opnået ved det.

Læs vores kunders historier og bliv inspireret til, hvordan IKON Office Solutions kan hjælpe din virksomhed. Og kontakt os, hvis du vil vide mere. Vi vil glæde os til at høre om din virksomheds behov og fortælle dig om vores løsninger!

Med venlig hilsen

Thomas Polano
Administrerende direktør
IKON Office Solutions



Copenhagen
Business School
HANDELSHØJSKOLEN

Ét kort – mange løsninger

„Vi havde mange tekniske problemer med at servicere vores kopimaskiner og printere før. Nu har vi fået en samlet løsning, som både vi og de studerende er rigtig glade for“, fortæller IT-chef Niels Jespersen fra CBS.

I løsningen indgår der et personligt chipkort, som de studerende kan betale deres print og kopier med. Kortet, der er helt neutralt, sælges af CBS til de studerende, som selv kan personificere kortet via en stander med trykfølsom skærm. De studerende kan derefter efter behov foretage indbetalinger på kortet.

Løsningen indeholder også follow-me print, hvilket betyder, at brugeren blot finder en ledig printer, isætter sit chipkort og derved frigør sine printjobs.

IKON har siden år 2000 været leverandør til CBS på print- og kopiområdet. Udover papir og service sørger IKON også for at aflæse maskinerne og sender én samlet regning til CBS for print og kopier.

„Det er en stor fordel at have én leverandør og dermed have samlet kommunikationen ét sted“, siger Niels Jespersen. „Kortet kan desuden bruges til at betale med i kantinen, hvilket har været en ekstra bonus. Nu arbejder vi på, at kortet også kan anvendes som studiekort og adgangskort“.

Niels Jespersen er en varm tilhænger af vidensdeling, og tilbyder derfor interesserede at kontakte ham, hvis de ønsker at høre mere om CBS's erfaringer med IKON's chipkort-løsning.

Kontakt IKON for flere informationer på telefon 43 66 67 44.



På CBS – Copenhagen Business School også kendt som Handelshøjskolen i København - har man i flere år set sig om efter en erstatning for Danmønt, der nu er udfaset af pengeinstitutterne som betalingsmiddel. CBS var en af de første institutioner i Danmark, der afskaffede kontanter til universitetets brugerbetalte ydelser. Som erstatning har IKON leveret en totalløsning, der integrerer brugerbetaling af print/kopi, studiekort samt kantinebetaling på ét kort.

Unikt for løsningen er, at pengene ligger på kortet, og dermed er det de studerendes eget ansvar. Indbetalingerne til kortet håndteres fra opstillede kontant- og dankort automater. Systemet er endvidere forberedt til at kunne anvendes som adgangskort, Id-kort og lånerkort til biblioteker samt som betalingsmiddel i de opstillede mad-, slik- og kaffeautomater.



„Jeg fornemmede, at der blev brugt rigtig mange mandskabstimer, og jeg savnede et overblik, så jeg ringede til IKON, som jeg kendte, og spurgte om de kunne hjælpe“, fortæller IT driftschef Jacob Overby.

IKON sendte to mand, som gik rundt i virksomheden i flere dage, mens de tjekkede fakturaer på de hidtidige indkøb og talte med medarbejderne om deres arbejdsrutiner.

Resultatet blev en Fleet Managementaftale, og IKONs første handling var at halvere antallet af maskiner, da mange enten ikke blev brugt, og funktioner som fax, scan og kopi samles i en multifunktionel enhed. Samtidig overtog IKON al service på nye såvel som eksisterende maskiner samt administrationen af bestående service- og finansieringsaftaler.

„Vi har nu ét nummer, som vi skal ringe til, uanset hvilket mærke maskinen har og hvor den står, ligesom vi nu kun har én prisstruktur. Vi kan flytte og bytte maskiner rundt efter behov – også over landegrænser. Samarbejdet med IKON fungerer ganske, ganske fornemt, og jeg er sikker på, at vi også har fået frigjort mange timer om ugen“, slutter Jacob Overby.

Store besparelser og tid til det væsentlige

Da IT-driftschef Jacob Overby blev ansat hos GASA GROUP i 2003, fik han noget af et kulturchok. Når f.eks. en mindre printer gik i stykker, kørte man den selv på værksted, ligesom der blev brugt megen tid på at finde ud af, hvem der kunne lave hvad. Endelig var der ikke noget samlet billede af virksomhedens reelle omkostninger på udstyr og drift.

IKON har leveret en Fleet Managementaftale til GASA GROUP, der er Europas førende handelsvirksomhed med blomsterprodukter.

Da IKON indgik aftalen med GASA GROUP, havde de 209 enheder fordelt på 88 modeller. Disse er siden blevet reduceret til omkring 100 enheder fordelt på 8 modeller. Aftalen er gældende for alle print-, kopi-, fax- og scan-moduler i GASA GROUPs salgsselskaber i Danmark, UK, Holland, Italien samt Tyskland og tilpasses løbende. GASA GROUP har opnået besparelser på omkring 33 % ved at lade IKON lave en grundig analyse af deres dokumentflow og dernæst skræddersy en løsning.

IKON har indgået en aftale med NCC om at levere printere og multifunktionsmaskiner med kopi, fax og print til samtlige kontorer og byggepladser i Danmark, Norge, Sverige og Finland. IKON har samtidig forpligtet sig til at „rightsized“ NCC's antal af print- og kopienheder gennem udførelse af grundige analyser. Herved sikrer IKON, at NCC får en optimal udnyttelse af de nye maskiner og en høj funktionalitet samtidig med at NCC's nuværende og fremtidige omkostninger reduceres.



Lidt mere professionelle ...

„Vi har ikke tidligere haft fokus på vores indkøb af kontormaskiner. Derfor var det vigtigt for os, at vælge en leverandør som vi havde tillid til kunne skabe den nødvendige struktur og gennem fornuftige dispositioner etablere et system, der fungerer i det daglige, og som på både kort og lang sigt kan spare os for penge“ fortæller Nordic Assortment Manager Stig Jessen fra NCC.

NCC valgte IKON som leverandør efter en udbudsrunde blandt virksomheder udelukkende fra kopi- og printbranchen. Løsningen er en såkaldt „Pan Nordisk Løsning“, som omfatter samtlige outputenheder dvs. kopi/multifunktion, fax og print.

Stig Jessen forklarer, at en af grundene til, at valget faldt på IKON var, at de var meget velforberedte og professionelle i forhandlingsfasen. *„De var ikke så fokuserede på detaljer og salg her og nu, men forstod at det handlede om et helt*

koncept med et mere langsigtet set-up, der bygger på det dagligdags salg. De var heller ikke de billigste umiddelbart, men vi har som sagt tillid til, at de kan løfte opgaven, så løsningen i sidste ende giver os den ønskede økonomiske gevinst“.

I Norge, Sverige og Finland fungerer salg og service gennem partnere, mens hele entreprisen styres fra Danmark, hvor Professional Services Manager Jens Bindedbøll fra IKON sidder som tovholder.

„Det fungerer udmærket med samarbejdspartnerne, bl.a. på grund af Jens Bindedbølls dygtige styring, men det optimale ville være, hvis de havde samme forretningsmodel i alle lande. Konklusionen er dog, at IKON er lidt mere professionelle end deres konkurrenter. De har organisationen på plads og griber det mere centraliseret an. Endelig skal de have stor ros for deres rapportering, hvor vi hver måned får oplysninger om, hvor meget og hvad der er solgt i de forskellige lande“, slutter Stig Jessen.



Høje Taastrup Kommune har været kunde hos IKON i 5 1/2 år. Samarbejdet startede i forbindelse med et EU udbud, og IKON er netop blevet valgt for en ny periode på 3 år. IKON udskiftede i den første periode 200 kopimaskiner og 200 printere med ca. 200 multifunktionsmaskiner med print og kopi samt enkelte med fax og scan. I dag er det samlede antal på ca. 250 enheder på kommunens skoler og institutioner. Der er primært valgt maskiner i tre forskellige størrelser med ensartede drivere og brugerinterface.

Vi fik luget ud i et hav af forskellige aftaler



Tidligere stod den enkelte institution eller skole selv for anskaffelse af deres kopimaskiner og printere. Nogle lejede, og andre købte. Nogle havde serviceaftaler - andre ikke. Printere blev serviceret af kommunens egen IT-afd. og/eller ad hoc af eksterne service leverandører.

„Vi havde utrolig mange forskellige typer af aftaler, som ikke alle var lige fordelagtige. Nu har vi én aftale, ét telefonnummer/én mailadresse, som vi alle skal bruge. Fællesindkøbet har givet os en pæn besparelse, og samtidig er der mindre administration,

idet al service, toner, reservedele og øvrige forbrugsartikler er inkluderet i aftalen“, fortæller IT-chef i Høje Taastrup Kommune Jørgen Hjarnø. „Da vi indgik aftalen med IKON, kom de rundt og talte med brugerne i de forskellige afdelinger, så vi fik maskiner, der passede til de enkelte afdelingers behov. Servicemæssigt har IKON dedikeret en fast tekniker til os, som kender både os og maskinerne, hvilket har givet en meget tilfredsstillende service. Endelig er det blevet lettere for personalet, som uden problemer kan benytte alle maskiner i kommunen.“

Det unikke kort-system

Sagio A/S har leveret det unikke kort-system, som er installeret på Copenhagen Business School. Sagio A/S er en danskejet virksomhed med egen udviklingsafdeling og egen service-supportafdeling. Sagio A/S er Skandinaviens førende leverandør af kortløsninger til uddannelsesinstitutioner, Forsvaret samt større private og offentlige virksomheder.

Med det modulopbyggede kort-system fra Sagio kan alle *in house applikationer* – som fx adgangskontrol, alarm, id-kort, tidsregistrering, betaling i kantine og vareautomater samt betaling for kopi og print – samles på ét kort og administreres via kun én administrations-software. På den måde spares tid, penge og besvær – til stor glæde for både brugere og administrativt personale.

sagio 
én integreret løsning

Sagio A/S | Bregnerødvej 133 | 3460 Birkerød | Tlf.: 70 21 25 66 | e-mail: pha@sagio.dk

We rest assured, do you?

You have a full agenda and little time for extra worries. Can you fully depend on your office equipment, even when pressure is high? At Ricoh we live up to our trustworthy name. Our professional solutions look after your peace of mind.

Create, share and think as one.



IKON Office Solutions A/S
Vallensbækvej 44
DK-2625 Vallensbæk, Denmark
Tel.: +45-4366.6768, Fax: +45-4366.6969
www.dk.ikon.com

RICOH



FÅ DINE PRINTOMKOSTNINGER UNDER KONTROL

Enhver ved, at farver styrker forretningen. Men samtidig vil du også gerne have fuld-
stændig kontrol over dine udgifter til farveprint
og kopiering. HPs unikke Color Access Control
giver dig ganske enkelt mulighed for at styre
farveudskrifter og kopiering, både pr. bruger
og pr. applikation. Dem, der har behov for far-
ver, får det. Dem, der ikke har slipper.
HP Color Access Control ligger på den enkelte
printer og giver dig mulighed for at følge farve
forbruget og styre det efter behov. Til mere
avanceret kontrol kan du gratis downloade
HP Easy Printer Care software eller HP Web
Jetadmin.



HP Color LaserJet – Farver du kan styre
www.hp.com/go/easyprintercare – op til 15 printere
www.hp.com/go/webjetadmin – flere end 15 printere

Faktura Scanning

Da beslutningen først var truffet
om at indføre fakturascanning, var det
vigtigt for RS Components A/S, at de
kunne være i luften til næste finansår
– med minimal involvering af deres
egen IT-afdeling.

BatchFlow
Your Document Partner

Behovet for fakturascanning havde været til
stede i mere end 2-3 år, men det blev en med-
arbejders opsigelse, som igangsatte processen.
Ledelsen hos RS Components A/S (RS) spurgte
sig selv, om de mon kunne omstrukturere arbej-
det, og mandetimerne kunne reduceres? Kunne
der investeres i scanningssoftware, som ikke
var så løntungt? Et overbevisende og inspire-
rende besøg i deres hollandske søsterselskab,
som scanner fakturaer, bilag mv. til arkiv, var
udslagsgivende. Selvom hollændernes system
ikke havde integration til ERP systemet, og den
hollandske leverandør direkte frarådede det, så
var det et ufravigeligt ønske for financial con-
troller, Anders Friis og hans kolleger. Hjemme i
Danmark inviterede Anders Friis to virksomhed-
er til at præsentere deres løsningsforslag for
RS. Og valget faldt på BatchFlow med driftstart
1. april, samtidig med skiftet til nyt regnskabsår.
Det var et absolut krav.

Installation og i luften på 36 timer!

Da det var vigtigt for RS at være i drift med regn-
skabsårsskiftet og vurderede, at det i høj grad
var et standardprodukt, man havde købt, og som
FutureLink havde installeret rigtig mange gange,
så tog Anders Friis chancen og droppede test-
perioden. Vel vidende at mange IT-projekter har
en tendens til at skride. Torsdag den 31. marts

installerede FutureLink BatchFlow, og dagen
efter, fredag den 1. april, var man „live“ uden
nævneværdige problemer.

Hvorfor BatchFlow?

Der var fem betydelige årsager til at valget
faldt på BatchFlow. RS havde det ufravigelige
krav om, at der skulle være integration til deres
ERP system, hvilket den hollandske leverandør
til søsterselskabet ikke kunne tilbyde. Verifice-
ringsprocessen var også hurtigere end de andre
systemer på markedet, hvilket også talte for
BatchFlow. Så alt i alt var Anders Friis ikke i tvivl
om sit valg.

Tilfredshed med skjult stolthed

8 måneder efter at RS gik „live“ med BatchFlow
er de godt tilfredse med systemet og forløbet.
Selvom Anders Friis traf en for ham usædvanlig
beslutning om at frafalde testperioden, betrag-
ter han installationen og implementeringen som
succesfuld. Han tilføjer, at man er godt på vej
at til at have indfriet forventningerne til faktur-
ascanning og dermed den ønskede besparelse.
Snart kan de også sige farvel til papkassen,
hvor de i dag opbevarer originalfakturaerne ...
„for tænk nu hvis?“ arkivpladsen er afskaffet
for længst.

FutureLink
www.futurelink.dk



RICOH



FutureLink



Kontakt info:

IKON Office Solutions A/S

Vallensbækvej 44

2625 Vallensbæk

Telefon: 70 10 67 68

Telefax: 43 66 69 69

www.ikon.dk

