



OKI: ga altijd uit van de gebruiker

OKI is van oudsher bekend vanwege de matrixprinters die het bedrijf al jaren met veel succes produceert: het van origine Japanse bedrijf is zelfs marktleider op dat gebied. Maar OKI is de laatste jaren vooral actief in de markt met een groot en breed assortiment aan 'gewone' printers en mfp's. Hoewel, 'gewone' is niet het juiste woord: de gebruikte technologie is uniek.

OKI is vertegenwoordigd in 120 landen, en OKI Systems (Holland) is één van de operating companies. "De Nederlandse vestiging is een compacte organisatie," vertelt country manager Erwin Bader, "en fungeert als verkoop-, marketing- en servicekantoor."

Bader geeft toe dat het de afgelopen tijd wat stil is geweest rond OKI Systems (Holland), terwijl er genoeg te vertellen is over het merk, de organisatie en de producten. Mede daarom is onlangs ook een nieuwe marketing manager aangesteld: Tim Leenders. Het mag duidelijk zijn: in Nederland is

OKI een nieuwe route ingeslagen. Voor wat betreft de matrixprinters is OKI marktleider, "en die markt blijft redelijk stabiel," vertelt Bader. "Maar eigenlijk zijn we een office-leverancier. We hebben hierin een groeiend marktaandeel, maar het kan nog veel beter, vinden we." Om de daad bij



Erwin Bader



het woord te voegen heeft OKI zijn assortiment office-producten afgelopen jaar met 40 procent uitgebreid. Bader: “We hebben nu een portfolio dat heel goed aansluit bij de behoeftes van de markt. Daar zien we een tendens naar kleinere, compacte multifunctionals met veel functionaliteiten. Deze komen dan in plaats van die grote, centraal geplaatste A3-machines waar volledige afdelingen mee moeten werken.”

Eén van de belangrijkste redenen om die grote machine te plaatsen was om directe kosten te besparen, maar volgens Bader is dat argument achterhaald: “Je hoeft niet altijd grote investeringen te doen in zo’n grote, centraal geplaatste A3-machiner. Het business-model van veel grote producenten is gericht op het leveren van grote, centraal geplaatste oplossingen. Wij, en dat geldt ook voor enkele andere producenten, komen uit een printerleveranciershoek. Onze producten worden, veelal in samenwerking met IT-partners, decentraal geplaatst. Met deze werkwijze zijn we beter in staat om oplossingen te leveren waarbij een organisatie zich niet hoeft aan te passen aan de geplaatste apparatuur, maar waarbij deze apparatuur juist wordt afgestemd op de behoefte en de processen binnen een organisatie. Met het nieuwe gamma zijn we in staat om die functionaliteiten die in het verleden veelal alleen beschikbaar waren op grote, centraal geplaatste machines ook decentraal

beschikbaar te maken zonder dat dit een negatief effect heeft op de TCO. Zo’n centrale printer is deels een allemansvriend, maar soms ook een allemansvijand. Want als deze even niet werkt, staat iedereen met lege handen. Heb je meerdere kleinere machines staan, dan wijk je gewoon even uit naar een ander apparaat voor je printje. Dus je hoeft niet je organisatie aan te passen omdat er centraal een machine staat, en het kan financieel ook nog eens heel aantrekkelijk zijn om het zo te doen.”

Technologie

“Bovendien,” vervolgt Bader, “werk je efficiënter door je afdruk- en scanfunctionaliteiten dicht op je werkplek te houden. Door de technologie die we toepassen kan een apparaat ook heel compact zijn met dezelfde functionaliteiten.” De country manager gaat dieper in op die technologie: “Onze machines werken met LED-technologie. Het grote voordeel daarvan is dat er minder bewegende onderdelen in de apparatuur zitten. De casing kan dus heel compact zijn en nog een heel groot voordeel is dat er een rechte papierbaan mee mogelijk is. Je hebt daardoor simpelweg minder papierstoringen, minder slijtage, minder onderhoud en de uptime van de apparatuur is veel hoger. Heel veel gebruiksmaterialen kun je als gebruiker zelf vervangen en zijn daardoor als supply te koop. Dat betekent dat er minder vaak

een monteur hoeft te worden ingezet waardoor enerzijds de machine weer snel up & running is en anderzijds bespaard kan worden op dure technische assistentie. Daarnaast is led-technologie energiezuinig. Kortom: een veel betere TCO. Hiernaast zijn we zo overtuigd van de hoge kwaliteit die OKI levert, dat al onze machines worden voorzien van standaard drie jaar garantie. En op de LED zelfs vijf jaar. Dat is uniek, dat heeft niemand anders.”

Dankzij die rechte papierbaan kan een OKI-machiner bijvoorbeeld ook banners draaien van 1.20m, zowel op A3- als op A4-formaat. Bovendien geeft het haarscherpe prints omdat de LED’s loodrecht op het papier staan. Bij laser is deze hoek niet constant waardoor je met name in de hoeken een minder scherp afdrukresultaat krijgt. “Vandaar ook dat een deel van ons assortiment populair is in grafische omgevingen en bij architecten. Ook in tekst zijn de letters mooier gestoken dan met laser. Die technologie wordt al jarenlang toegepast in onze producten, maar we zijn er gewoon te bescheiden over geweest.”

Praktisch en zuinig

Ook niet onbelangrijk is dat de machines op meerdere manieren energiezuinig zijn: LED is efficiënter dan laser en de apparaten zijn standaard voorzien van een automatische power save mode. Bader vervolgt: “Daarnaast is onze apparatuur zo ontwik-

keld dat die niet volledig hoeft op te starten voor kleine printjobs van 1 of 2 pagina's. Hij blijft dan in een soort sluimermodus, maar voor grotere jobs start hij helemaal op. Daarmee bespaar je 19 procent aan energie. En nog iets: in de slaapmodus verbruikt onze apparatuur maar een halve watt per uur, dat is ongekend laag. Dat is niet alleen goed voor het milieu, maar ook om de kosten te beperken.”

MVO

Die duurzaamheid beperkt zich bij OKI niet tot de eindproducten: het bedrijf is op veel gebieden MVO-actief. Bader noemt er enkele: “Programma's als KiKa, Save the Children, maar ook een toner recycleprogramma. Heel grote MVO-programma's hebben we niet, dat past op dit moment nog niet bij onze organisatie. Onze productie is zo milieuvriendelijk mogelijk, en we hebben ook een CO2 balance programma waarbij we bomen planten voor de CO2 die we uitstoten, ter compensatie. Daardoor kunnen we nu zeggen dat we een groot aantal van onze producten CO2-neutraal produceren. Duurzaamheid in de producten maar ook met de verkoop-organisatie én de eindgebruikers is heel belangrijk voor ons.”

Wit printen

In de toekomst gaat OKI het portfolio nog verder uitbreiden om de markt in al zijn facetten nog beter te kunnen bedienen. Bader: “Zoals specifieke producten voor specifieke doelgroepen, denk aan de zorgsector. Recent hebben we ook een machine geïntroduceerd die wit kan printen, dus een witte toner heeft. Daar zijn we 100 procent uniek mee. Er zijn genoeg mogelijkheden voor deze toepassing. Maar ook specifiek voor de office-omgeving hebben we ruim voldoende oplossingen voor allerlei toepassingen.” Verder noemt Bader zaken als mobile printing en managed print services. “Dat soort concepten gaan we ook introduceren.

OKI zal de komende periode het huidige productportfolio dan ook hierop gaan aanpassen. Dat betekent ook een verbreding in ons aanbod op het gebied van centraal geplaatste machines. De keuze hiervoor komt voort uit de ambitie om toch in de nog steeds bestaande behoefte op dit gebied te kunnen voorzien. Anderzijds zullen we juist de mogelijkheid bieden om deze nieuwe concepten in te zetten binnen ons aanbod aan meer decentraal te plaatsen units. Op deze manier bieden we maximale flexibiliteit waarbij we een lage TCO combineren met passende hard- en softwareoplossingen. Hoe dan ook vormen grote, decentraal geplaatste machines niet meer per definitie de enige, laat staan de beste oplossing. Niet voor de leverancier, maar zeker niet voor de eindgebruiker. De beste oplossing, dat is wat past bij een klant. Wat voor zijn situatie het beste is. En daar biedt OKI een zeer geschikt portfolio voor. Dat is wat ons betreft het belangrijkste voor de markt: dat je niet per definitie en blindelings alles aan moet passen naar een lagere TCO. Je moet uitgaan van de manier waarop men de apparatuur gebruikt.”

Tevens wijst Bader op de communicatie met de markt: niet alleen de producten zelf moeten laagdrempelig in gebruik zijn, maar ook de mogelijkheden die OKI gebruikers biedt om met het bedrijf te communiceren. “Wij onderscheiden ons daarin van veel andere aanbieders in de markt die minder waarde hechten aan persoonlijk contact. Maar de eindgebruikers vragen er wel steeds meer om. We hebben een uitgebreid support apparaat dat is ingericht op het direct beantwoorden van vragen van onze gebruikers. Korte lijnen dus en persoonlijk contact. Hiernaast is het juist ook onze technologie die het toelaat om eenvoudig te supporten. Ga uit van de gebruiker, maak het niet moeilijker dan het is.” ■

www.oki.nl

