



KONICA MINOLTA

# Konica Minolta **MAGAZINE**

Nummer 2 | Mei 2009

## **Libertas**

levert prints met  
drukwerkqualiteit

## **Burghouwt kiest opnieuw**

voor Konica Minolta

## **Sappi**

winnaar ICT Challenge  
2008

Printers nu ook in  
**leverings-  
programma**



**THEMA:  
Slim  
investeren**

**Kosten besparen**  
vanuit duurzaamheid



## Voorbereid op de toekomst

Vandaag de dag zijn veel organisaties bezig met de gevolgen van de kredietcrisis. Dat betekent niet alleen reageren op deze gevolgen, maar ook anticiperen op wat er nog komen gaat. Hoewel de crisis zelf ongewenst is, biedt deze ook kansen. Bezinnen en heroverwegen zijn hierbij sleutelwoorden. Veel dingen die normaal waren kunnen nu vanuit een nieuw perspectief worden bekeken.

Daarnaast zijn veel organisaties ook al bezig met de periode na de crisis. Ik hoor nogal eens de opmerking dat men juist nu investeert om straks sterker uit de crisis te komen. Of zoals Jeroen van de Veer, CEO van Royal Shell, laatst zei: "Wij willen straks als sterkste uit de crisis komen, sterker dus dan onze concurrenten". Dat vraagt om slimme keuzes en 'slim investeren', het thema van deze editie van ons magazine. Konica Minolta kan u daarbij helpen door dat zelfs duurzaam te doen. Onze kleuren multifunctionals behoren namelijk tot de meest energiezuinige apparatuur in de markt en helpen daarmee de maandlasten op uw energierekening te drukken. En zorgen voor een lagere uitstoot van CO<sub>2</sub>.

Slim investeren lijkt wellicht een paradox omdat veel bedrijven juist niet willen investeren; de kosten moeten immers omlaag. Zelf denk ik dat dit iets genuanceerder ligt. Het gaat namelijk niet alleen om investeren, maar om het effect ervan op de kasstroom en de investeringscapaciteit van een bedrijf. Ook daar helpen wij onze klanten mee. Maar dan wel zo dat investeren kan zonder dat dit een negatief effect heeft op de financierings- of investeringscapaciteit en de maandlasten zelfs omlaag kunnen.

Zo ziet u maar weer, slim investeren kan dus ook in moeilijke tijden. Ik wens u veel nuttig leesplezier.

Ernst A.M. Kolvenbag

Algemeen directeur Konica Minolta Business Solutions Nederland B.V.



KONICA MINOLTA

Konica Minolta Magazine is een uitgave van Konica Minolta Business Solutions Nederland B.V. Het Magazine verschijnt drie keer per jaar en wordt kosteloos verstuurd aan alle relaties van Konica Minolta.

### Oplage

14.000 exemplaren

### Redactie

P&B Communicatie, Beesd en  
Konica Minolta

### Fotografie

Jan Jong, Alkmaar

### Vormgeving & Productie

Brinkerink & Partners, Zaandam

### Druk

Bakker, Badhoevedorp

### Redactieadres

Postbus 237

1170 AE Badhoevedorp

Telefoon 020 - 658 41 41

Telefax 020 - 658 42 42

E-mail: [info@konicaminolta.nl](mailto:info@konicaminolta.nl)

### Adreswijzigingen

Wijzigingen in adres- of persoonsgegevens kunt u doorgeven via [info@konicaminolta.nl](mailto:info@konicaminolta.nl)

### © Copyright 2009

Konica Minolta Business  
Solutions Nederland B.V.

## Duurzaamheid basis voor ondernemen in de toekomst

# Slim investeren



### 4 Geen twijfel meer over belang van duurzaam ondernemen

Max Herold vertelt over innoveren met respect voor jezelf, de ander, de onderneming, de maatschappij en de natuur.



### 6 Sappi wint ICT Challenge 2008

Sappi wint Award met meest uitdagende, opvallende of meest renderende project.

[ictchallenge2008.nl](http://ictchallenge2008.nl)

### 15 Integratie met printers

Konica Minolta Business Solutions voegt printer- en multifunctionals-divisies samen.



### 16 Creatieve oplossingen bij Musica Allegra

Kwaliteit lijkt een sleutelwoord bij de muzikale stichting in Dieren.



## ➔ en verder...

Lat ligt hoog bij Drukkerij Libertas	8	Productnieuws hardware	13
Burghouwt Bouwbeslag komt steeds weer uit bij Konica Minolta	10	Productnieuws software	14
Schutte Informatisering helpt klanten meer uit hun systeem te halen	12	Nieuwe software solutions	18
		Column Paul Metz	
		Erop of eronder!	19

Het belang van duurzaam ondernemen heeft zich volgens organisatieadviseur Max Herold al jaren bewezen. Een echte ondernemer gaat voor een win-win-winsituatie. Met winst voor de onderneming, de maatschappij en het milieu. De aldus gecreëerde waarde biedt organisaties onafhankelijk van de omstandigheden een bloeiende toekomst.

Wat is nou precies deze win-win-winsituatie? Max Herold geeft antwoord op deze vraag in zijn onlangs verschenen boek. Het boek geeft een 'boerenverstand' visie op duurzaamheid aan de hand van verhalen van bekende ondernemers. Deze ondernemers zijn wielrenner Rini Wagtmans (specialist in duurzaam bouwen), Hendrik van Dijk (selfmade-ondernemer), en de internetondernemer Ben Woldrink. Zo'n visie richt zich per definitie op de lange termijn en is gebaat bij 'moreel innoveren'. Dat wil zeggen innoveren met respect voor jezelf, de ander, de onderneming, de maatschappij en de natuur.

Herold gaat in zijn beschouwing uit van een aantal nuchtere stellingen, namelijk:

- Alles is eindig.
- Als een product rotzooi achterlaat, is het niet goed.
- Een product is altijd succesvol als het een probleem bij de klant oplost en tegelijkertijd de gemeenschap en de natuur dient (problem solving, people, planet).
- Natuurkrachten moet je niet willen beheersen, werk er in harmonie mee samen.

# Duurzaamheid basis voor een bloeiende toekomst



■ Meer over de duurzaamheidsideeën van Max Herold is te vinden op zijn site [www.managementissues.nl](http://www.managementissues.nl).

- Laat de natuur in jezelf zijn werk doen.
- Combineren leidt tot innoveren.
- Wie het eenvoudige niet eert, is het complexe niet 'weerd'.

➔ **In hoeverre kan een ondernemer iets met de stelling dat in de natuur alles eindig is? Dat klinkt nogal somber.**

"Dat is het juist niet. Iedere trend, elk product en ook elke onderneming heeft een levenscyclus. Dat is niet iets om somber van te worden. Het geeft je juist de mogelijkheid om te bekijken wat de condities zijn waaronder een product aan zijn einde komt. Daar kan een ondernemer zich niet alleen op voorbereiden, hij kan het ook

gebruiken als start voor nieuwe ideeën. Dat een typemachine ophoudt te bestaan, wil nog niet zeggen dat er niet meer gecommuniceerd wordt. Er komen andere vormen van communicatie voor in de plaats.”

➔ **Het klinkt heel mooi dat een product geen rotzooi mag achterlaten en de gemeenschap en de aarde moet dienen. Maar wat gebeurt er met al die producten die niet aan deze stellingen voldoen?**

“Als in de productontwikkeling wordt ingecalculeerd dat het product op de een of andere manier een bijdrage levert aan de natuur én het functioneren van een gemeenschap, slaagt het altijd. Winst

aan te schaffen die zo min mogelijk aan de klimaatcrisis zullen bijdragen. In dit kader hanteer ik graag de uitspraak van een oude directeur van me: ‘Wanneer je haast als je de tijd hebt, win je veel tijd als je haast hebt’. En die haast zal zeker komen.”

➔ **Het meebewegen met natuurkrachten en het luisteren naar de natuur in jezelf, klinkt nogal zweverig. Wat bedoelt u hier concreet mee?**

“Om met het eerste punt te beginnen. Als je kijkt naar de bewegingen die de natuur maakt, dan kun je je daar op voorbereiden. Neem bijvoorbeeld het aanleggen van dijken om het water te beteugelen. Je kunt natuurlijk ook op het water bouwen met

“Door verschillende talenten en kennis met elkaar te verbinden kom je tot creatieve en innovatieve ideeën.”

maken is dan niet meer zuiver het verdienen van geld, maar maakt deel uit van een veel uitgebreider proces. Winst is immers een uitdrukking van de combinatie ‘probleemoplossend vermogen van je product’, effect op de gemeenschap en duurzaamheid op korte én lange termijn. De gemeenschap betaalt je dan terug in vormen van acceptatie. Een product dat negatieve sporen achterlaat zal vroeg of laat slecht zijn voor de onderneming zelf. Niet alleen omdat het publicitair slecht uitkomt. Uiteindelijk zal de maatschappij gaan eisen dat de vervuiler steeds meer gaat betalen. Ook voor bijvoorbeeld extra CO<sub>2</sub>-uitstoot. Na de kredietcrisis zal zeker de klimaatcrisis belangrijker worden en daar kunnen ondernemers zich beter alvast op voorbereiden. Bijvoorbeeld met producten die volgens het cradle-to-cradle-principe\* zijn gebouwd en door producten

drijvende kassen en woningen. Daarnaast geeft de natuur je inzichten hoe je met haar kunt omgaan. Zo is er het verhaal van twee ingenieurs die allebei een spoorlijn aanlegden in Engeland. De ene in een rechte lijn van station naar station, door bergen, over rivieren, en door alles wat verder op zijn pad kwam. Bij het eindpunt waren de landmeters erg blij. Alleen had het zijn bedrijf heel veel gekost. De andere deed het heel anders. Die ging ervan uit dat de rivier altijd de beste route kiest en hij volgde de loop van de rivier. De laatste oplossing bleek verreweg de veiligste en goedkoopste. Met de natuur in jezelf, bedoel ik dat je moet bedenken waar de talenten bij jezelf, maar ook in de organisatie liggen. Elk mens heeft aangeboren talenten. Welke talenten zijn van belang om een onderneming te laten groeien, welke heb je daarvan zelf en welke kun je van anderen gebruiken.”

➔ **Ligt dit ook aan de basis van de stelling ‘combineren leidt tot innoveren’?**

“Uitgangspunt is dat ieder mens over talenten beschikt: kennis, interesses en eigenschappen. In onze maatschappij gaan carrières verticaal of horizontaal als het om specialisten gaat. We hebben een taakgerichte cultuur die totaal niet overeenkomt met hoe de natuur in elkaar zit. Het zou veel beter zijn als mensen bij elkaar gaan zitten en gezamenlijk bedenken hoe ze verschillende talenten en kennis kunnen verbinden om zo tot creatieve en innovatieve ideeën te komen. Een concreet voorbeeld speelde in de provincie Zeeland, waar men met vervuilde stranden zat. In een gesprek met een fabriek voor landbouwvoertuigen kwam men door elkaars expertises te combineren uiteindelijk tot de ontwikkeling van een nieuwe machine om stranden schoon te maken.”

➔ **In de praktijk blijkt dat veel zaken die met de natuur of met duurzaamheid te maken hebben voor bedrijven te complex zijn. Hoe is het mogelijk om als onderneming een eerste stap te maken?**

“Complexiteit van processen wordt vaak aangegrepen om niets te doen. Dat is jammer, want ieder complex proces is uiteindelijk opgebouwd uit verschillende facetten die wel zijn op te lossen. Als het om duurzaamheid gaat, probeer dan niet meteen volledig duurzaam te gaan werken. Maar kijk wel waar je de eerste stappen kunt gaan zetten. Lijkt het onbetaalbaar? Splijt het probleem op in hapklare brokken die wel betaalbaar zijn. Op die manier kan iedereen stappen ondernemen naar duurzame innovatie.”

\* De kern van Cradle to Cradle ligt in het concept; afval is voedsel. Alle gebruikte materialen zouden na hun leven in het ene product, nuttig kunnen worden ingezet in een ander product. Zonder kwaliteitsverlies en alle restproducten moeten kunnen worden hergebruikt of milieuneutraal zijn. Deze kringloop is dan compleet... en afval is voedsel.

Papierfabriek Sappi in Maastricht besloot ruim een jaar geleden om te inventariseren wat de status van het kopieer- en printerpark was. In de organisatie stond overall losse apparatuur. Dennis de Baar, IT Director Sappi Fine Paper Europe: “We staan erom bekend heel kostenefficiënt te zijn, maar op dit gebied liepen we enorm achter. Tijd voor een nieuwe oplossing.”

## Binnen een kwartier overtuigd



■ Dennis de Baar en Davy Geurts

Sappi, met hoofdzetel in Johannesburg (Zuid-Afrika), is een internationaal opererend bedrijf met papierfabrieken over heel de wereld. In de Benelux heeft Sappi drie bedrijven; in Nijmegen, Maastricht en Lanaken (België). De geschiedenis van Sappi Maastricht Mill begint in 1850, door de oprichting van het bedrijf L'Hoest, Weustenraad & Cie. Tegenwoordig werken in Maastricht zo'n 800 medewerkers aan de productie van grafisch papier en karton voor professioneel drukwerk.

### Geen uniformiteit

Het initiële doel van het project was vervanging van de kopieerapparaten. Voorheen viel de verantwoordelijkheid van deze apparaten onder de facilitaire afdeling. Toen bleek dat de Konica Minolta MFP's meer mogelijkheden boden, zijn deze in het beheer van IT gekomen. IT heeft toen ook besloten om de scope van het project te verbreden en printers, faxen en scanners te reduceren waar mogelijk. Op deze manier was nog een extra kostenreductie mogelijk.

“Er was ook geen goed overzicht meer”, vertelt Davy Geurts, IT Project Manager bij Sappi Maastricht Mill. “Overall stond losse apparatuur, veelal verouderd en van verschillende merken. Daar hoorden bovendien allerlei servicecontracten bij, dus het geheel was totaal niet overzichtelijk.” De Baar vult aan: “En we schrokken van de kosten, toen we die bij elkaar optelden. We wilden hier graag meer uniformiteit, efficiëntie en transparantie in aanbrenge(n).” Deze klus werd aanbesteed bij verschillende leveranciers, waarbij Konica Minolta als beste uit de bus kwam. De Baar: “We maken onze keuze heel zorgvuldig en houden regelmatig benchmarks bij. Vooral de lokale service, scherpe prijs en vormgeving maakten dat wij uiteindelijk voor Konica Minolta hebben gekozen.”

### Passend advies

Samen met Konica Minolta werd de uitgebreide inventarisatie doorgenomen. Konica Minolta kwam met een uitgebreid advies

 [www.kn.nl/C6501](http://www.kn.nl/C6501)

**Onderneming:** Sappi

**Activiteiten:** papierfabriek

**Probleem:** Veel losse printers, scanners, copiers en faxen.  
Hoge onderhoudskosten en verouderde apparatuur

**Oplossing:** Vervangen van ruim 100 apparaten door 37 MFP's met Remote Care via de mail

“Er staat snel iemand op de stoep, soms zelfs voordat we zélf in de gaten hebben dat er iets mis is.”

voor Sappi. In het geval van de vestiging in Maastricht werden er ruim honderd apparaten vervangen door 37 MFP's. Geurts: “Pas dan zie je wat je écht nodig hebt en wat een grondige holistische aanpak oplevert.” Konica Minolta en Sappi hebben de implementatie gezamenlijk aangepakt. “Het was zo geregeld dat bij plaatsing van nieuwe machines direct de oude apparatuur werd weggehaald”, vertelt Geurts. “Konica Minolta heeft ons geholpen om de MFP's meteen op diezelfde dag te configureren.” Een engineer van Konica Minolta heeft meegewerkt aan training van de key-users per type bizhub. Zij traiden vervolgens de rest van de gebruikers.

### Overtuigingskracht

Het viel niet mee om collega's te overtuigen van de nieuwe machines. Geurts: “Veel collega's hadden een scanner of printer op hun bureau en zagen het niet zitten om een machine te delen en er steeds naar toe te moeten lopen.” Een collega van Geurts en De Baar bood uitkomst. Hij ging alle betrokkenen persoonlijk af om ze te wijzen op de voordelen van de nieuwe machines. “Het was echt ongelooflijk”, vertelt De Baar.

“Van tevoren zeiden collega's: je komt niet aan MIJN scanner. Maar na een kwartiertje zeiden ze: neem dat ding alsjeblieft mee. Hij had een enorme overtuigingskracht.” Ook nu de machines al een tijdje in gebruik zijn, zijn de reacties onverminderd enthousiast. “We hebben nu Remote Care via de mail, omdat we in de fabriek in Lanaken geen goede mobiele verbinding kregen. Volgens Konica Minolta een unieke oplossing. Het houdt in dat onze apparatuur zelf een mailtje naar Konica Minolta stuurt bij een storing of tonertekort”, vertelt De Baar. “We zien steeds meer nieuwe mogelijkheden, zoals follow-me-software. Dat hebben we nu nog niet, maar we overwegen het wel.”

### Geen omkijken naar machines

Geurts is ingenomen met de stabiliteit van het nieuwe printerpark. “Er is al twee maanden lang geen monteur over de vloer geweest.” En áls er iets is, wordt het probleem snel verholpen. De Baar: “Er staat binnen een paar uur iemand op de stoep, soms zelfs voordat we zélf in de gaten hebben dat er iets mis is.” De Baar en Geurts hebben ervoor gekozen om op elke

machine dezelfde configuratie toe te passen. De Baar: “Dat scheelt veel werk en maakt het eenvoudiger om met elke machine te werken. Er is geen individueel beheer meer nodig. Overigens heeft Sappi onlangs vier fabrieken overgenomen; twee in Finland, één in Duitsland en één in Zwitserland. Ook daarvoor overwegen ze nu Konica Minolta machines aan te schaffen.

### Winnaar ICT-Challenge

Eind maart stond Konica Minolta op de stoep met het heuglijke nieuws dat Sappi de winnaar was geworden van de ICT Challenge 2008. Ze kregen de award voor ‘het meest uitdagende, opvallende of meest renderende project’. Volgens Geurts was het puur toeval dat ze aan de wedstrijd deelnamen. “Er was een monteur hier, die een screensaver op zijn laptop had van de ICT Challenge. Ik was nieuwsgierig naar wat erachter zat en heb de website bekeken.” De Baar: “We waren de ICT-Challenge al bijna vergeten toen we hoorden dat we hadden gewonnen. Maar we zijn het volkomen met Konica Minolta eens dat het een geslaagd en goed project was.”



Met de ICT Challenge 2008 daagde Konica Minolta de markt uit om business cases aan te leveren die de voordelen en besparingen aantonen van document-automatisering in het algemeen en print- en scanoplossingen in het bijzonder. De jury heeft uit de tientallen inzendingen de case van Sappi gekozen. Hierin is gekeken naar de primaire kostenbesparing én naar de besparingen op het beheer en de beheersbaarheid van het totale printerpark. Bovendien is de integrale benadering van het print-, scan- en kopieervraagstuk door Sappi bewonderenswaardig. Door deze integrale aanpak én de gewonnen cheque voor een Konica Minolta PageScope Enterprise Suite, is Sappi gereed voor verdere groei.



# Lat ligt hoog bij Drukkerij Libertas

Drukkerij Libertas is een grafisch bedrijf in Bunnik. Ze gaan verder dan simpelweg kopiëren; volgens directeur Peter Engelhart is het een kunst om het maximale te halen uit de combinatie van inkt en papier. De drukkerij stelt dan ook hoge eisen aan de Konica Minolta printers. Prints moeten de kwaliteit hebben van drukwerk.

**D**rukkerij Libertas is een allround bedrijf. De activiteiten bestaan uit de vervaardiging van hoogwaardig kwaliteitsdrukwerk, advisering, vormgeving, scannen, digitale tekst- en beeldbewerking en printservice. Daarbij wordt gebruik gemaakt van de nieuwste digitale technieken en geactualiseerde automatische systemen. Al een paar jaar is Konica Minolta partner in print. Engelhart: "Nog steeds is regulier drukwerk bij ons de hoofdmoot, maar we zien in de laatste vijf jaar dat de technische verbeteringen hard gaan." Adjunct-directeur Peter Lagerweij vervolgt: "Printen komt dus steeds meer voor, ook omdat het bij lagere oplages prijstechnisch interessant is."

## Garantie

Beiden benadrukken dat ze alleen printwerk leveren als de kwaliteit voldoet aan hun hoge maatstaven. "We streven naar topkwaliteit", vertelt Engelhart. "Daarom hanteren we verschillende certificeringen. Dat is een soort van garantie voor onze klanten." Lagerweij vertelt dat Libertas de laatste paar jaar bijvoorbeeld druk bezig is geweest met de ISO 9001-certificering. "Met deze certificering leg je de interne processen dusdanig vast dat alles meetbaar en controleer wordt. Daarbij nemen we alle papierstromen, werkzaamheden en controlemomenten onder de loep. Zo kunnen we de klant garanderen dat we ook echt

doen wat we zeggen." Veel grotere drukkerijen streven naar deze certificering; vaak is het een eis van de klant en bovendien is gebleken dat organisaties er beter door presteren.

"Een andere certificering is ISO 14001, die te maken heeft met duurzaamheid", vertelt Lagerweij. "Dat heeft natuurlijk vooral te maken met het verbruik van onze machines. In november hebben we daarom onze Computer-to-Plate configuratie vervangen. Er zijn nu geen chemicaliën meer nodig en de offsetplaten hoeven niet meer met water te worden afgespoeld." Engelhart: "Dat scheelt 400.000 liter water per jaar! Overigens zijn we al sinds 1995 milieugecertificeerd. Milieubewustheid staat bij ons hoog in het vaandel. Vandaar dat klanten bij ons ook voor FSC-goedgekeurd papier kunnen kiezen. Veel klanten zetten dat logo ook op hun drukwerk in het kader van MVO (Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen)."

## Betrouwbaarheid in kleur

Ook in de productiesfeer worden verschillende kwaliteitsnormen gehanteerd. "We zijn per oktober 2008 een ISO 12647-2 gecertificeerde drukkerij, hierbij zijn zoveel mogelijk variabelen zoals papierwit en puntverbreding binnen het drukproces vastgelegd volgens de internationale iso-





norm”, legt Lagerweij uit. Kleur is namelijk afhankelijk van veel aspecten in het drukproces, zoals de papiersoort, verschillen in inktpigmenten, de inktlaagdikte en de technische staat van machines. Lagerweij: “Druk- en printwerk moeten binnen de door ISO bepaalde kleurruimtes vallen. Een voorbeeld is Heineken-groen. Dit

oplossing die aan onze nieuwe eisen kon voldoen.” Eerder werkte de drukkerij met een bizhub PRO C6500, maar deze haalde de ISO-norm nog niet. Nieuwe apparatuur moest hier wel aan voldoen. Lagerweij: “Gelukkig bleek Konica Minolta bezig te zijn met een nieuw model, met daarop Color Care software. Toen printen binnen

aangegeven of die proef binnen of buiten de ISO-norm valt. Simpel, controleerbaar en dus beter verkoopbaar.” Natuurlijk is er altijd een spanningsveld tussen de eisen van de klant en de mogelijkheden van de leverancier. Engelhart: “Het fijne is dat Konica Minolta niet wegloopt voor harde eisen. Zij zijn de uitdaging met ons aangegaan en uiteindelijk zijn we erin geslaagd een prima oplossing te creëren.” Lagerweij vult aan: “Nou moet ik ook wel zeggen dat onze accountmanager Jan Pieters een goede partner is. Doordat hij ons goed kent en weet wat we willen, praten we een stuk makkelijker naar een oplossing toe.”

## “De printkwaliteit van deze machine valt zelfs binnen onze druknorm, een hele prestatie voor een printer.”

is een hele specifieke kleur die er altijd hetzelfde uit moet zien.”

“Door de beperkte bandbreedte is ons drukwerk reproduceerbaar en voorspelbaar. De kleurbetrouwbaarheid is voor ons een belangrijk controlemiddel. Met een speciale fotospectraalmeter meten we niet alleen inktlaagdiktes, maar ook de kleurdiepte”, aldus Engelhart. Hiermee kan de drukkerij een proefdruk maken die voor 99% haalbaar is. Die garantie is uiteraard een hele opluchting voor zowel drukker als klant.

### Perfekte timing

Ook in de printsfere streeft Libertas naar een dergelijke kwaliteit. “Daarom gingen we hierover in conclaaf met Konica Minolta”, vertelt Engelhart. “We zochten naar een

de ISO-norm voor ons een must was, kwam Konica Minolta dus met een oplossing.” De bizhub PRO C6501 is nu leverbaar en uitgerust met Color Care. Dit maakt het mogelijk meetbare kleurkwaliteit te leveren. “Onze lat ligt hoog, maar Konica Minolta lijkt daaraan met deze nieuwe oplossing te kunnen voldoen”, vertelt Engelhart. “De printkwaliteit van deze machine valt zelfs binnen onze druknorm, een hele prestatie voor een printer.”

### Uitdaging geslaagd

Libertas heeft de bizhub C6501 net in gebruik genomen. De eerste resultaten zijn positief! Lagerweij: “Iedere dag meten we de prestaties van de bizhub fotospectraal in. Met een sticker op de proef wordt



➔ [www.kn.nl/C6501](http://www.kn.nl/C6501)

**Onderneming:** Drukkerij Libertas

**Activiteiten:** allround drukkerij

**Probleem:** Behoeft aan reproduceerbare en controleerbare productie, door kleurmanagement

**Oplossing:** aanschaf bizhub PRO C6501 gecombineerd met Color Care

# Konica Minolta keer op de keer nummer één voor **Burghouwt Bouwbeslag**



■ Ferdinand Niels

Burghouwt Bouwbeslag is een gevestigde naam bij timmerfabrieken en aannemers. Ze leveren een breed assortiment aan materieel voor de bouw. Al 25 jaar doet Burghouwt Bouwbeslag zaken met Konica Minolta. “Niet uit gemak, maar omdat Konica Minolta iedere keer weer als beste uit de bus komt bij een nieuwe offerteronde”, aldus financieel manager Ferdinand Niels.

In 1976 begon het allemaal in de garage van Piet Burghouwt. Nu, 30 jaar later werken er meer dan 120 medewerkers vanuit zes vestigingen bij Burghouwt Bouwbeslag. Burghouwt Bouwbeslag is een zeer bekende naam in de branche en levert een breed assortiment hang en sluitwerk, ventilatieroosters, bevestigingsmiddelen, werkkleding, machines en gereedschappen aan ondernemers uit verschillende branches en overheidsinstellingen.

## Korte lijnen

Niels legt uit dat het bedrijf zich op verschillende manieren onderscheidt.

“We zijn, in tegenstelling tot veel bedrijven in deze branche, altijd zelfstandig gebleven. Daardoor hebben klanten het gemak van korte lijnen en het feit dat we snel kunnen reageren op veranderingen in de markt. Bovendien klanten weten na al die jaren wat ze aan ons hebben.” Daarnaast is hij trots op het personeel van Burghouwt Bouwbeslag: “We hebben inmiddels veel ervaring en kennis in huis, met personeel dat al jaren bij ons werkt. Zij weten waar ze het over hebben, ook omdat we veel cursussen organiseren met onze leveranciers om iedereen op te leiden. Burghouwt Bouwbeslag wordt echt gezien als de partner voor aannemers.”

## Kritisch kiezen

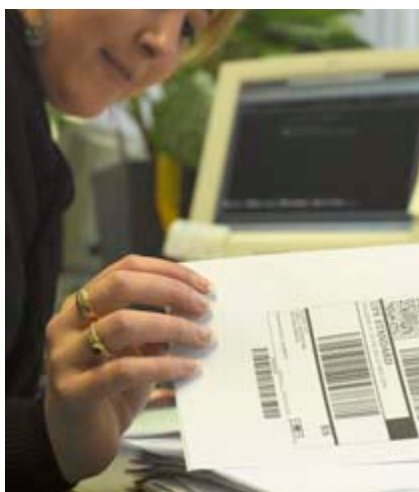
Vanuit de vestiging in Arnhem werd al zaken gedaan met Konica Minolta. Niels herinnert zich dat alle apparatuur werd geleverd vanuit een lokale winkel in Arnhem. “In die tijd bleven we lang bij die vestiging hangen, want alle apparatuur was gewoon goed”, vertelt hij. “Vanaf het moment dat er kopieermachines kwamen, zijn we steeds kritischer gaan kijken naar de mogelijkheden en hebben we Konica Minolta iedere keer vergeleken met de concurrentie. Vooral op het gebied van service stak Konica Minolta er steeds weer met kop en schouders boven uit.” Een jaar geleden werd besloten om weer

te investeren in nieuwe apparatuur. Wederom werden er verschillende aanbieders naast elkaar gezet. “Er zijn de laatste jaren steeds meer soorten multifunctionals bijgekomen en elke leverancier heeft zijn eigen varianten. We hebben onze eisen op papier gezet en leveranciers gevraagd om hun mogelijkheden te verwerken in een presentatie. Ik moet zeggen dat de functionaliteiten meestal wel overeenkwamen, maar de presentatie van Konica Minolta was vele malen beter dan die van de concurrentie.”

### Geen omkijken naar apparatuur

“Burghouwt Bouwbeslag heeft destijds gekozen voor de bizhubs 211 en 250 voor de verschillende vestigingen en op het hoofdkantoor in Arnhem viel de keuze op een bizhub C253. Er werd een uitgebreid rapport gemaakt waarin Konica Minolta uitlegde wat de beste oplossing voor Burghouwt Bouwbeslag zou zijn. Ook ging Niels naar een bijeenkomst om de apparatuur te bekijken. Dat gaf alles bij elkaar een prima gevoel. De communicatie verliep bovendien erg prettig en soepel gedurende het hele traject.”

“Konica Minolta heeft ons vertrouwen nog nooit beschaamd.”



Na alle machines een jaar in gebruik te hebben, kan Niels een en ander goed evalueren. “Het is natuurlijk een belangrijk voordeel dat we voor alle machines met dezelfde materialen kunnen werken, zoals cartridges”, vertelt hij. Ook is hij erg te spreken over Remote Care. “Het is ontzettend handig dat tellerstand en toner-voorraden automatisch worden bijgehouden. Het is prettig dat we centraler kunnen werken en dat we met minder apparatuur toe kunnen.” Het onderhoud en de service gaan zoals vanouds naar wens. “Dat was altijd al goed en nu wij ook centraler werken gaat het nog makkelijker. Ik kan geen nadeel bedenken, behalve dat je nu naar de printer toe moet lopen”, lacht hij.

### Vertrouwen

Een nieuwigheid voor Burghouwt Bouwbeslag was de mogelijkheid om machines te leasen. “In dertig jaar tijd had ons bedrijf nog nooit iets geleast en eigenlijk was dat ook uit principe. We schaften alles altijd zelf aan”, legt Niels uit. “Maar Konica Minolta heeft ons overtuigd van de voordelen, hoewel er veel discussies over zijn geweest. De belangrijkste reden om toch te kiezen voor lease, was het vaste bedrag per maand. We weten wat we kwijt zijn en alle zorgen eromheen laten we over aan Konica Minolta.”

Overigens verschilt het per vestiging waar de bizhubs voor worden gebruikt. Sommigen faxen of kopiëren veel, maar inmiddels worden ook de uitgebreide andere functionaliteiten ontdekt, zoals scan-to-email. “De apparatuur bevat ons prima. We hebben nauwelijks last van storingen en als er iets is, dan is het in 90% van de gevallen onze eigen schuld.” Ook de aftersales is een belangrijk pluspunt in de ogen van Niels. “Onze accountmanager Hans Wubbolts zit in Drachten, maar hij belt regelmatig op of komt langs. Een goede, langdurige relatie is voor ons belangrijker dan de scherpste prijs. Dat is het succes van onze samenwerking; Konica Minolta heeft ons vertrouwen nog nooit beschaamd.”



➔ [www.kn.nl/C253](http://www.kn.nl/C253)

**Onderneming:** Burghouwt Bouwbeslag

**Activiteiten:** leverancier timmerfabrieken en aannemers

**Probleem:** Behoeft aan minder apparatuur en meer functionaliteiten

**Oplossing:** aanschaf bizhubs 211 en 250, bizhub C253 gecombineerd met Remote Care

“Door Konica Minolta worden we als meer beschouwd dan reseller, we zijn ook een belangrijke ICT-partner. Zeker als het gaat om de ontwikkeling van scanoplossingen. Wij komen bij de klant en zien welke oplossingen zij in hun situatie nodig hebben. Nu we rechtstreeks met Konica Minolta kunnen sparren, kunnen we de klant nog beter bedienen”, vertelt Ronald Hamer.

## Schutte Informatisering helpt klanten meer uit hun systeem te halen



■ Ronald Hamer en Marcel Schutte

Sinds twee jaar richt Schutte Informatisering in Lemelerveld zich uitsluitend op de zakelijke markt. De ruim 110 medewerkers zijn verdeeld over verschillende divisies: ICT Infra, Documentverwerking, Telecommunicatie, Bedrijfssoftware, Webtechniek en Videobewaking. Naast deze diensten voorziet Schutte Informatisering haar klanten ook in Ontwikkeling, Onderhoud & Beheer en Opleidingen. Kern van de activiteiten is van oudsher ICT en Infrastructuur. Op het gebied van documentverwerking, het bedrijfs onderdeel waar Hamer verantwoordelijk voor is,

werkt de reseller al vanaf het begin nauw samen met Konica Minolta.

### Vraag van de klant

De meeste klanten van Schutte Informatisering behoren tot het MKB. Dat zijn vaak bedrijven die aankloppen voor totaaloplossingen binnen hun ICT-omgeving. Daarin passen onder meer de bizhubs van Konica Minolta volgens Hamer heel erg goed. “Deze multifunctionals zijn bijzonder geschikt om in een netwerk op te nemen. En met de integratie door Schutte Informatisering van deze hardware in de ICT-omgeving van de klant

onderstrepen we onze toegevoegde waarde. Als wij adviseren dat deze apparatuur de functionaliteiten biedt die zij nodig hebben, nemen ze dat van ons aan. Wij zorgen er dan voor dat zij het maximale uit de machines kunnen halen.” Hamer doelt hier niet op standaardfunctionaliteiten, zoals scan-to-e-mail, maar op extra zaken als digitaal factureren, automatisch koppelen aan ERP-systemen en samenwerking met MS SharePoint (Schutte Informatisering is ook Microsoft Gold Partner). “Onze focus ligt niet op de machines, maar op het samenwerken met andere bedrijfsapplicaties, oftewel het



## “We moeten kunnen rekenen op vakkundige support van de leverancier.”

bieden van een totaaloplossing. Een terrein waarop Konica Minolta zelf ook al heel erg actief is. Daarbij schakelen we onze eigen ontwikkelafdeling in, in combinatie met bestaande oplossingen van andere partijen. Waarom ook niet? Er zijn al heel veel goede bestaande oplossingen op de markt. Juist doordat we zelf actief meedenken en meeontwikkelen, is onze relatie met Konica Minolta heel interessant.”

### Toekomst

De komende jaren verwacht Hamer dat de integratie van machines met bedrijfssoftware (ERP- en financiële systemen) alleen nog maar verder zal toenemen. “Verder zullen we proberen nog meer uit bestaande systemen te halen. We gaan ons daarbij vooral richten op verticale markten (accountantskantoren, zorg, stichtingen en productiebedrijven, red.) die specifieke vragen hebben. Het zal duidelijk zijn dat de apparatuur die we daarvoor nodig hebben hiervoor geschikt moet zijn en kwaliteit moet kunnen leveren. Bovendien moeten we kunnen rekenen op vakkundige support en tijdige leveranties van verbruiksmaterialen van onze leverancier. Allemaal zaken die we van Konica Minolta verwachten en zij ook perfect nakomen.” Ondanks al die integratiemogelijkheden

ziet Hamer nog niet direct een daling in de papierstromen. Hoewel hij die uiteindelijk wel verwacht als het digitale archief werkelijk ingeburgerd raakt. Een ander aspect is de daling van de hardwareprijzen. “Daar hebben wij niet zo veel last van”, vertelt Hamer. “Wij focussen ons op de toegevoegde waarde aan onze klanten met softwareontwikkeling en support. Wij leveren totaaloplossingen. Opvallend is dat klanten vaker, op aanvragen van ons, kortere contracten afsluiten. Daarmee hebben wij helemaal geen moeite. We leveren unieke oplossingen en dan maken de looptijden van de contracten niet uit. Sterker nog, het maakt het voor ons gemakkelijker om sneller met de klanten aan tafel te zitten om over nieuwe ontwikkelingen te praten.”



[www.kn.nl/Solutions](http://www.kn.nl/Solutions)

Onderneming: Schutte Informatisering  
Totaalleverancier van ICT-oplossingen  
Reseller van Konica Minolta  
Gespecialiseerd in de integratie  
van MFP's in bedrijfsnetwerken

## Productnieuws

### Uitzonderlijke kwaliteit met bizhub PRO 1051 en 1200

De nieuwe zwartwit multifunctionals van Konica Minolta bizhub PRO 1051 en 1200 hebben een kwaliteit die niet meer onderdoet voor drukwerk. En dat met een snelheid van meer dan 100 pagina's per minuut. Hierbij maken de machines gebruik van een volledig vernieuwde 1200x1200 dpi engine. Een professionele vacuüm 'paper feeder' zorgt ervoor dat het papier niet wordt vervormd bij de invoer. Deze apparatuur wordt geleverd in 30 verschillende configuraties. Met verschillende hoeveelheden papierladen, invoer- en afwerk mogelijkheden.

### De bizhub PRO 950 kent meer grijstinten

Kleur is een van de meest opvallende eigenschappen van de zwartwit multifunctional bizhub PRO 950. Allereerst de kleur van de machine, die geheel in de nieuwe Konica Minolta-lijn is uitgevoerd. Maar ook in de manier waarop deze machine in staat is kleurenafbeeldingen in grijsgradaties af te drukken. De bediening van deze zwartwit machine is met zijn overzichtelijk kleuren display gelijk aan die van de andere bizhub PRO machines van Konica Minolta. Dit vereenvoudigt het gebruik in een omgeving met zowel kleuren als zwartwit machines. De multifunctional drukt 95 pagina's per minuut af.

SimitriHCtonerSimitriHCtonerSimitriHCtonerSimitriHCtoner

## Met de Simitri HC toner

loopt Konica Minolta weer twee jaar voor op concurrenten

**K**onica Minolta heeft de eerste kleuren multifunctional op de markt gebracht die gebruikmaakt van de nieuwe High Chroma tonertechnologie. Met de bizhub PRO 65HC richt Konica Minolta zich op de grafische markt. Het resultaat is verbluffend. High Chroma maakt het mogelijk kleuren van een beeldscherm exact af te drukken op papier. Iets wat met traditionele druktechnieken niet mogelijk is. Vandaar dat in dit blad geen voorbeeld is te geven! Vraag nu een voorbeeld op via [info@konicaminolta.nl](mailto:info@konicaminolta.nl)



## Met de bizhubs C552 en C652 blijft Konica Minolta innoveren

**O**p het eerste gezicht zien deze nieuwe kleuren multifunctionals er niet anders uit dan de andere multifunctionals van Konica Minolta; hetzelfde mooie design met een groot kleuren display. In de functionaliteit is te merken dat Konica Minolta blijft vernieuwen. De bizhubs C552 en C652 kunnen 78 scans per minuut maken, terwijl ze per minuut respectievelijk 45/55 en 50/65 kleuren/zwartwit afdrukken maken. De opwarmtijd is nog maar 45 seconden dankzij inductieverwarming.

Nieuw is onder meer de volgende mogelijkheid: stel een printopdracht kan niet kan worden uitgevoerd, omdat niet het juiste papier in de lade ligt. Ondanks 'dit probleem' van de ene gebruiker, wordt een volgende opdracht van een andere gebruiker wel gewoon uitgevoerd.

Ook is er veel gedaan aan aanpassing van de machines aan de gebruiker, zoals de scan-to-home button. Hierbij kiest de machine automatisch het e-mailadres van de gebruiker om scans naartoe te sturen. Met de MyTab-functionaliteit delen gebruikers hun printerdriver in zoals dat het best aansluit bij hun gebruik. Ten slotte is de machine gebruikersvriendelijker door het gebruik van animaties op het display met uitleg over het plaatsen van verbruiksmaterialen en het oplossen van een papierstoring.



## Productieprinten bij Konica Minolta

**D**e PRO 2500p is de snelste zwartwit productieprinter die Konica Minolta in huis heeft. Dit paradepaardje drukt af met een snelheid van 15.000 pagina's per uur en kan tot 8 miljoen pagina's per maand aan. Uniek aan deze machine is dat deze twee zijden van een vel papier tegelijkertijd kan bedrukken. Het apparaat bestaat als het ware uit twee machines, waar het papier tussendoor loopt. Dit garandeert een unieke duplex-kwaliteit. In dezelfde serie heeft Konica Minolta de PRO 1600p en de PRO 2000p. Alles in deze apparaten is erop berekend om snel en efficiënt te werken. Dat wil

zeggen voldoende papierinvoer (maximaal 12 laden met in totaal 13.800 vellen papier) en papieruitvoer (maximaal 18.000 vel). Voor de uitvoer is zelfs een lift beschikbaar om 3.000 vellen te kunnen tillen. Enkele andere functies zijn:

- Maximale mogelijkheden om boekjes te maken (nieten, drie kanten snijden en een 'square fold'-rug vouwen).
- Geen snelheidsverlies bij zwaarder papier.
- Productieplanning.
- Papiercatalogus die aangeeft welk papier in welke lade zit. Bij een printopdracht is het papiersoort direct aan te geven.

# Grotere keuzevrijheid voor de klant



“Als het om afdrucken van informatie gaat willen onze klanten uiteindelijk gewoon iets op papier hebben. Welke apparatuur dat voor hen doet, speelt ook een rol bij de beslissing”, vertelt Algemeen Directeur Ernst Kolvenbag. “Printers en multifunctionals hebben verschillende mogelijkheden. Dit maakte dat leveranciers het van oudsher over twee verschillende markten hadden. Wij weten natuurlijk dat onze klanten niet in markten denken, laat staan dat zij dit onderscheid maken. Daarom bieden we van beide complete productlijnen aan.”

**K**onica Minolta heeft zowel een grote naam in de kopieermarkt als in de printermarkt. De meeste mensen weten dat niet. Maar het concern produceert al vele jaren met veel succes allerlei soorten printers. Ze waren alleen lange tijd niet onder de eigen merknaam te koop. Enkele jaren geleden werd de stap genomen om dit wel te gaan doen. Er kwam een eigen verkoopdivisie, waar in korte tijd veel ervaring werd opgedaan in de verkoop en distributie van printers.

Omdat de markten van printers en copiers steeds meer naar elkaar toe groeien, heeft Konica Minolta besloten om de twee takken te integreren. “Dat is nu ook in Nederland gebeurd”, vertelt Kolvenbag. “Met alle voordelen van dien. Want we kunnen onze klanten nu een volledig pakket aanbieden. Voorheen konden we geen volledig

geïntegreerd aanbod binnen één contract aanbieden. Dat kan nu wel.”

### Uitwisseling expertise

Intern heeft Konica Minolta Nederland de printer- en MFP-organisatie volledig geïntegreerd. Hierdoor kunnen klanten er op rekenen dat ze de juiste oplossing krijgen aangeboden voor hun specifieke situatie. In het ene geval is de beste oplossing een printer en in het andere geval een MFP. De behoefte van de klant staat altijd centraal. Ook qua gebruiksvriendelijkheid maakt het niets meer uit, omdat de bediening van alle apparaten gelijk is. De apparatuur wordt aangestuurd met dezelfde drivers en de look & feel van de bedieninginterfaces zijn gelijk. “Hierin onderscheiden we ons van veel van onze concurrenten”, vertelt Kolvenbag. “We

gaan zelfs zo ver dat we binnenkort komen met een beheeroplossing die gebaseerd is op het complete productaanbod. Bedoeling is dat de gebruiker inzicht krijgt in de performance van alle apparatuur.” “Ook zien we dat beide productgroepen baat hebben bij technologische innovaties. We bevinden ons in de Formule 1 qua ontwikkeling wat veel innovaties oplevert die we snel in onze producten laten terugkomen. Een voorbeeld is de nieuwe High Chroma tonertechnologie, waarmee we nog betere kleuren kunnen afdrucken. Deze technologie vindt nu toepassing in de grote productieprinters, maar zal ongetwijfeld in de nabije toekomst terug te zien zijn in de kleinere printers en multifunctionals. Met deze technologie maakt Konica Minolta een kwaliteitsslag, waarmee we de markt weer een paar jaar voor zullen blijven.”

In Dieren kent iedereen de muziekschool Musica Allegra. Dat deze school nog bestaat, is te danken aan de creatieve organisatievorm, die Willem van der Maten heeft uitgedacht en geïmplementeerd. Creatief en innovatief, net als Konica Minolta, waar de muziekschool al jaren mee samenwerkt.

**S**inds september 1999 verzorgt Musica Allegra in Dieren het muziekonderwijs in de gemeenten Brummen, Rheden, Doesburg en Rozendaal. Ook ondersteunt Musica Allegra harmonie- en fanfareverenigingen, ensemble en orkesten binnen de gemeenten. Willem van der Maten staat aan het hoofd van deze muzikale stichting en werkt al jaren samen met Konica Minolta.

Vóór 1999 werd Musica Allegra volledig gesubsidieerd; alle instrumentele docenten waren in vaste dienst. Maar hierna werd het geprivatiseerd, waardoor de kosten steeds zwaarder op de begroting drukten. Van der Maten: “De kosten moesten omlaag om goed te kunnen doorgaan. Daarom heeft de toenmalige bestuurder besloten een andere organisatiestructuur op te zetten. De beste oplossing was om de docenten les te laten geven als zzp’er (zelfstandige zonder personeel). Zij werden zelfstandig ondernemer en waren verantwoordelijk voor hun eigen inkomsten en

■ Willem van der Maten



Musica Allegra hoefde die druk niet langer te ervaren.”

**Uitgebreid aanbod**

De zzp’ers hebben zich verenigd in de Ondernemersvereniging Allegra, die samen met de stichting de huidige muziekschool vormt. “De muziekschool beweegt zich op drie vlakken”, legt Van der Maten uit. “We houden ons bezig met HaFa (harmonieën, fanfares en muziekverenigingen, red.), AMV oftewel Algemene Muzikale vorming op basisscholen en tot slot ensembles, in de vorm van kinderen die samen spelen.”

“Maar daar komen ook belangrijke organisatorische taken bij, zoals product- en marktontwikkeling, verhuur en onderhoud van de lokalen, PR en steeds meer buitenschoolse opvang.”

Van der Maten vertelt over het ingewikkelde, op maat gemaakte organisatie-model, dat in de regio inmiddels het ‘Dierens model’ heet. “Dat betekent dat we werken met twee besturen, van de stichting en de zzp’ers die onderling overleggen en beslissingen nemen. We hebben nu maar twintig medewerkers in vaste dienst en de rest is zzp’er”, zo legt hij uit.

**Scherper en creatiever**

Van der Maten runde al jaren zijn eigen organisatieadviesbureau, toen Musica Allegra hem zo’n vijf jaar geleden vroeg om, naar aanleiding van de veranderingen in de organisatiestructuur, ook de cultuur in de organisatie aan te pakken. “Bij de nieuwe organisatiestructuur hoorde namelijk ook een meer professionele cultuur, in plaats van de ambtelijke cultuur die ze kenden”, aldus Van der Maten. Zijn plan

# Musica vertrouwt op advies





# Allegra volledig accountmanager



viel dusdanig in de smaak dat ze hem vroegen de verbetertrajecten zelf in de organisatie te implementeren. Van der Maten: "In eerste instantie voor acht uur, maar dat werden er twaalf en inmiddels twintig per week."

Hij is erg enthousiast over de uitwerking van de plannen. "De docenten en ook de stichting zijn commerciëler gaan denken; iedereen is verantwoordelijk voor zijn eigen succes. Dat maakt ons allemaal scherper en creatiever, wat de lessen alleen maar ten goede komt."

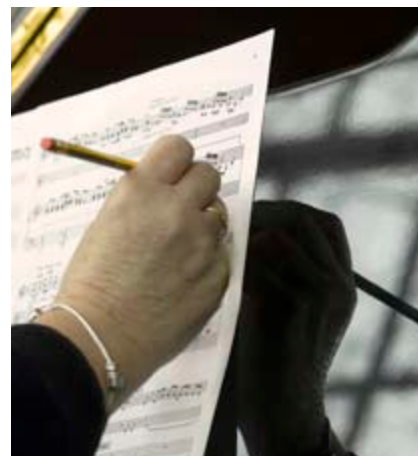
## Zelf printen

Kwaliteit lijkt een sleutelwoord bij de muzikale stichting. Ook qua leveranciers hebben zij deze waarde hoog in het vaandel staan. Van der Maten: "Toen ik hier kwam werken was Konica Minolta al leverancier

**"Onze accountmanager doet geen valse beloften."**

bij de stichting. Maar dat was voor mij geen reden om niet kritisch te kijken naar de apparatuur en eventueel te switchen naar een andere leverancier."

Voorheen werkte de stichting met een oude zwartwit machine, die ze vooral gebruikten voor het uitdraaien van lesschema's en dergelijke. "Voor flyers, posters en ander commercieel materiaal werd de drukker ingeschakeld", vertelt Van der Maten. "We vroegen onze accountmanager Rob Verhaaf naar de mogelijkheden om zelf dit soort zaken te gaan printen, maar we twijfelden of de kwaliteit dan wel goed genoeg zou zijn. Hij overtuigde ons van de kwaliteit van de Konica Minolta machine." Musica Allegra schafte een bizhub C353 aan, zodat ze voortaan in kleur hun posters en publicaties konden vervaardigen. "Uiteindelijk is dat weer een stuk goedkoper", aldus Van der Maten.



## Vertrouwen

Van der Maten is erg te spreken over het hele verkooptraject. "Rob Verhaaf is een erg prettige man, die precies weet waar hij het over heeft. Ik weet niet veel van printers, dus dat is precies wat we nodig hebben. Hij heeft ons in een middag precies uitgelegd wat de bizhub allemaal kan en hoe het werkt."

Vooral de betrokkenheid bij de klant ziet Van der Maten als meest waardevol.

"Onze accountmanager komt altijd zijn afspraken na, is op tijd en doet geen valse beloftes. En het houdt niet op als de printer eenmaal aan je verkocht is. Ook daarna wordt het gebruik professioneel begeleid en gemonitord. Daardoor kun je alles met een gerust hart aan ze overlaten. Vertrouwen in je contactpersoon is voor mij het allerbelangrijkst."



[www.kn.nl/C353](http://www.kn.nl/C353)

**Onderneming:** Musica Allegra

**Activiteiten:** muziekschool

**Probleem:** Behoefte aan kleuren machine om zelf publicaties te kunnen printen en goede service en begeleiding

**Oplossing:** aanschaf bizhub C353



# Nieuwe Software Solutions

Konica Minolta is continu bezig met het ontwikkelen van nieuwe en verbeterende oplossingen. Het gaat om innovatieve producten, zowel multifunctionals als software-oplossingen.

**E**en voorbeeld van een nieuwe software-oplossing is **Easy Separate**. Hiermee kunnen documenten worden herkend tijdens het scannen. Bijvoorbeeld op basis van barcode of factuurnummer dat willekeurig ergens in de tekst vermeld staat. Easy Separate maakt het daardoor mogelijk om op eenvoudige wijze automatisch dossiers op te bouwen.

Een tweede verbeterde oplossing is dat de applicatie **SafeQ** nu ook geïntegreerd kan worden op Konica Minolta multifunctionals. Met SafeQ hoeft u niet van tevoren op te geven bij welke multifunctional de printopdracht wordt uitgevoerd. Dat gebeurt pas wanneer u zich bij een willekeurig apparaat bekend maakt. Voorheen was identificatie via SafeQ nodig met behulp van een extern kastje. De functionaliteiten van het kastje zijn nu geïntegreerd in de multifunctional. Behalve voor beveiliging en de 'follow me-functie' (een document kan op alle apparatuur in het netwerk worden afgedrukt) is SafeQ ook geschikt voor accounting (het individueel of op afdelingsniveau bijhouden van gebruik).

Met de nieuwe versie van **Document Navigator** kunt u direct vanaf het touch-

screen op de multifunctional naar een bedrijfsapplicatie scannen, zoals een willekeurig ERP-, CRM of Document Management System. Daarbij kunnen vanaf het touchscreen waarden worden toegevoegd zoals factuurnummer, ordernummer of dossiernummer. Hier is geen extra hardware meer voor nodig.

Met **Managed Printer Services** is precies bij te houden wat de status is van alle multifunctionals in een netwerk. Zo kunt u op afstand bijvoorbeeld zien wat de tellerstanden zijn. Ook kunnen tonerindicaties en dergelijke in de gaten worden gehouden. Het maakt niet uit of de multifunctionals van Konica Minolta zijn of van een andere fabrikant.

Onlangs is er een nieuwe versie uitgekomen van **PageScope Enterprise Suite**. Een belangrijke verbetering is de gebruiksvriendelijkheid van de interface voor het configureren van het systeem. Verder wordt Microsoft Windows Server 2008 volledig ondersteund.

Met MyPanel Manager (onderdeel van PageScope Enterprise Suite) kan het touchscreen volledig worden gepersonaliseerd. Dat wil zeggen dat de functie-

knoppen naar wens van iedere individu worden ingedeeld en getoond zodra de desbetreffende persoon zich bij de multifunctional bekend maakt. Andere belangrijke verbeteringen zijn de volledige integratie met de adresboeken van Microsoft Outlook en Lotus Notes en het vaststellen van kosten op gebruikersniveau (of op afdelingsniveau).

Voor **kaartlezers** is het belangrijk dat er 'loadable drivers' beschikbaar zijn. Hierdoor is het mogelijk om diverse soorten kaarten of pasjes uit te lezen. Zo kunnen bedrijven ook hun bestaande kaarttypes geschikt maken om als lezer voor de apparatuur te gebruiken.

**Om u een goed overzicht te kunnen geven van al onze Software Solutions, hebben wij een nieuwe Applicatie Catalogus gemaakt. Deze nieuwe versie kunt u downloaden van onze internetsite ([www.konicaminolta.nl](http://www.konicaminolta.nl)) of aanvragen bij uw accountmanager.**



## De mening van ... **Paul Metz**

adviseert bedrijven in diverse sectoren over kennis, innovaties en beleidsinstrumenten, die vooral met energie, schaarste en klimaat samenhangen.

[www.integer-consult.com](http://www.integer-consult.com)

“Slimheid begint met het bepalen van de eigen positie”

# Slim investeren in duurzaamheid - erop of eronder!

**D**uurzame ontwikkeling is in 1992 in Rio de Janeiro op de ‘VN Agenda 21’ voor deze eeuw gezet. Alle VN-leden aanvaardden plichten en rechten om een proces op gang te brengen om grote milieu-aantasting in vooral rijke landen, chronische armoede in arme landen en uitputting van natuur en grondstoffen aan te pakken. Ook het bedrijfsleven nam zijn verantwoordelijkheid voor dit proces door eerlijker handel en innovatie van producten en diensten na te streven.

Investeren in duurzaamheid is dus in 1992 begonnen. In deze crisistijd wordt vooral gekeken naar de mogelijkheid om slim in duurzaamheid te investeren. Met relatief weinig kosten en een korte terugverdientijd.

Slimheid begint met het bepalen van de eigen positie: grote veranderingen leveren immers altijd winnaars en verliezers op. Dit vraagt om kennis van trends en komende spelregels. Daarvoor kan worden geïnvesteerd in bijscholing van medewerkers en in nieuwe bronnen voor informatie. Voor energie telt actuele kennis over klimaatwetenschap, de beschikbaarheid van brandstoffen en nieuwe technieken voor grotere efficiëntie en gebruik van duurzame bronnen. En kennis over het regeringsbeleid en de (toekomstige) eisen van afnemers en eindgebruikers en (on)mogelijkheden van leveranciers.

Of een bedrijf een winnaar zal zijn, staat niet van tevoren vast. De eigen reactie – of nog beter de voorbereiding – op veranderingen bepaalt hoe de positie ten opzichte van concurrenten verandert. Dit heeft de ondernemer in eigen hand. Maar de concurrenten zitten ook niet stil en er kunnen concurrenten uit heel andere sectoren bijkomen. Een theoretische winnaar kan ook door zelfgenoegzaamheid zijn voorsprong verliezen en anderen kansen bieden.

Maar één ding is zeker: duurzaamheid wordt voor iedereen de komende tijd een beslissende concurrentiefactor. Daarom hier een paar tips:

- wees opmerkzaam binnen en rondom de bedrijfstak en laat vooral iedereen in het bedrijf meedenken;
- investeer in energie- en grondstof-efficiënte innovatie;
- praat met leveranciers en afnemers over mogelijkheden, kansen en samenwerking;
- reis zo veel mogelijk elektronisch of per openbaar vervoer, en moedig telewerken aan;
- kijk naar verbetering van het energiebeheer van de huisvesting;
- lobby actief mee voor goede wetgeving die een gelijk speelveld ‘duurzaam ophooft’.



KONICA MINOLTA

The essentials of imaging

Konica Minolta introduceert:

# Multifunctionals met A-label



A

B

C

D

## Zuinig met energie, vertrouwde kwaliteit

Auto's met een A-label, HR-ketels, spaarlampen... Stuk voor stuk groene producten die succesvol zijn, omdat ze milieu en kosten sparen, en in prestatie niet onderdoen voor hun energieslurpende collega's. Vanuit dat idee heeft Konica Minolta de nieuwe generatie multifunctionals ontwikkeld. Ze verbruiken tot wel 50% minder energie – want kortere opwarmtijden, snellere fixeertechnieken en energiezuinige toner – en doen geen enkele concessie aan de afdrukkwaliteit. Sterker nog: de kleuren zijn levendiger en het beeld is aanmerkelijk scherper. Tja, dat verdient met recht een A-label. Meer weten over de groenste multifunctionals van Nederland? Kijk op [www.multifunctionalsmetAlabel.nl](http://www.multifunctionalsmetAlabel.nl) of bel gratis 0800 – 022 21 41.

TNT Post  
Port betaald