

Toshiba TEC evalueert: van printen naar complete werkoplossingen

15-04-2024 08:00



Nu digitalisering steeds meer opkomt en thuiswerken sinds Covid de nieuwe norm is, laten bedrijven printers steeds vaker links liggen. Daarom heeft Toshiba TEC haar basis verbreed. “We richten ons niet alleen meer op het printen van documenten, maar op alle werkprocessen binnen een organisatie”, vertelt Vice President & Managing Director Menno Walstra. “Voor beide onderdelen zijn goede leaseconstructies heel belangrijk.”

Menno Walstra werkte meer dan twintig jaar bij Toshiba TEC als general manager van de afdeling International Distribution Division op het hoofdkantoor in Duitsland. Sinds januari 2023 is hij als Vice President & Managing Director verantwoordelijk voor Toshiba TEC in Nederland. Marktveranderingen zorgen voor grote uitdagingen, merkt hij. “Onze business bestaat uit twee verschillende takken: onze barcode business en onze kantoorprinters. Inmiddels is het documentvolume van bedrijven zo’n 20 tot 30 procent gedaald ten opzichte van de periode vóór COVID. Deze trend is het gevolg van de digitalisering van kantoren. Daarnaast heeft Covid voor een behoorlijke versnelling gezorgd. Mensen die thuiswerken, printen minder.”

Verbreiding

Dat heeft geresulteerd in een verandering binnen Toshiba TEC. “We hebben onze business verbreed. Met

behulp van software helpen we bedrijven nu ook met het vergroten van hun efficiëntie. Denk bijvoorbeeld aan het digitaliseren van documentvolumes en het digitaal factureren. Het is belangrijk dat zowel het boekhoudsysteem als het werkproces hierop worden aangepast. Hoe zorg je bijvoorbeeld voor digitale goedkeuring binnen de organisatie? Ook online vergadertechnieken en het online reserveren van ruimtes binnen het gebouw behoren tot de mogelijkheden.”

Nieuwe manier van verkoop

Deze nieuwe dienstverlening heeft gevolgen voor de manier van verkoop. “In plaats van directe verkoop hanteren we nu een meer consultatieve aanpak richting onze klanten. Daarbij inventariseren we eerst hoe bedrijven werken. Vervolgens bieden we de juiste oplossingen aan.” Daarbij richt Toshiba TEC zich vooral op het midden- en kleinbedrijf. “Bij deze bedrijven is over het algemeen nog een flinke efficiëntieslag mogelijk.” Walstra merkt dat hier veel belangstelling voor is. “Een groot voordeel is natuurlijk dat wij al machines aan deze bedrijven leveren. Daardoor hebben we een bepaalde vertrouwensband opgebouwd.”

Leaseconstructies

Toshiba hecht veel waarde aan samenwerking met resellers. Walstra licht toe: “We hebben twee verschillende soorten verkoop: direct vanuit onze eigen accountmanagers en verkoop via partners. Samenwerking met leasemaatschappijen is voor ons heel belangrijk. Wij willen geen machines die we via partners bij klanten plaatsen op onze eigen balans hebben. In 2021 zijn we met GRENKE de samenwerking gestart, omdat deze partij een hele sterke positie heeft. Terwijl sommige leasemaatschappij meer als een soort bank fungeren, durft GRENKE qua risico net iets dieper te gaan. Voor het midden- en kleinbedrijf is dat heel belangrijk.”

De vraag naar leaseconstructies neemt al jarenlang toe, weet hij. “Bedrijven willen minder investeren en precies weten wat hun maandelijkse kosten zijn.” Dat geldt ook voor Walstra zelf. “Toen wij van Houten naar de Meern verhuisden, hebben we via GRENKE onze complete inventaris te leasen.”

Het nieuwe Toshiba-aanbod zorgt voor nieuwe leaseconstructies. Walstra licht toe: “Het leasen van hardware is heel gebruikelijk. Dat doen we al zolang we in Nederland gevestigd zijn. We merken echter dat bedrijven onze software-oplossingen ook graag willen leasen. Software kun je echter niet zomaar terughalen op het moment dat een bedrijf failliet gaat. Natuurlijk kun je bij het verkopen van je hardware het leasen van software tot een bepaald percentage meenemen. In ons geval hebben wij echter vaak al machines bij een klant staan. Daaraan voegen we vervolgens oplossingen toe.” Daarom is hij zo blij met leasingpartner GRENKE. “Samen komen we tot een goede oplossing.”

Toekomst

De toekomst ziet Walstra heel positief. “Er vindt in Japan een joint venture plaats tussen Toshiba TEC en Ricoh. Ricoh en Toshiba TEC blijven twee separate verkoopkanalen, maar de producten en de techniek daarachter worden samengevoegd. Dat is een hele grote stap voorwaarts. Als Toshiba TEC willen we als één systemintegrator fungeren. Voor het optimaliseren van alle werkprocessen binnen een organisatie. Met deze joint venture kunnen we totaaloplossingen bieden en als one-stop-shop dienen.”