

L'Oréal, Waslet en Xerox sluiten een driemanschap. Streefdoel is een verlaging van de documentkosten van L'Oréal met 25% tegen eind 2006.

Gestructureerd rond drie grote entiteiten, L'Oréal Belgilux N.V., L'Oréal Produits de Luxe N.V. en Cosmétique Active Belgilux N.V., is L'Oréal ontbetwist koploper op de Belgische en Luxemburgse cosmeticamarkt. Door de jaren heen verruimden de drie entiteiten, die op hun administratieve zetel in Anderlecht in totaal 360 medewerkers tewerkstellen, hun gamma van producten die sindsdien een gestaag succes hebben gekend. Bij de merken die gaandeweg tot klassiekers zijn uitgroeid, vinden we onder meer Elnett, Elseve, Studio Line, Ultra Doux, Fructis, Ambre Solaire, Gemey-Maybelline, Kérastase, Redken, Matrix, Vichy, La Roche-Posay, Lancôme, Biotherm, Helena Rubinstein, Giorgio Armani en Ralph Lauren.

Deze uitzonderlijke onderneming heeft nu gekozen voor de oplossing die door Waslet IT Services & Solutions en Xerox werd voorgesteld en doorgevoerd, namelijk de geleidelijke vervanging van de bestaande vloot van kantoorapparaten door kleurenmultifunctionals aangesloten op het netwerk.

Bij L'Oréal staat het comfort van de gebruikers centraal.

Bij de verhuizing in mei 2002, waarbij de drie entiteiten van L'Oréal werden samengebracht in één gloednieuw gebouw, werd beslist om niet te raken aan het bestaande geheel van kantoortoestellen. Die keuze werd ingegeven door de wil om de gebruiksgewoonten onveranderd te laten op een moment waarop de medewerkers reeds aan een nieuwe werkomgeving moesten wennen. Toch had aankoopdirecteur Michel Visse van L'Oréal Belgilux N.V. de mogelijkheid al bestudeerd om de vloot van 250 monochrome printers, 11 kleurenlaserprinters, 30 faxtoestellen en 10 gedecentraliseerde zwart-witcopiers te vervangen door een innoverende uitrusting. Die vervanging was enerzijds bedoeld om te besparen op de huur- en beheerkosten voor al die toestellen, het beheer van de diverse onderhoudscontracten te rationaliseren en de kosten voor de verbruiksartikelen beter onder controle te houden. En anderzijds om de medewerkers van L'Oréal krachtiger en gebruiksvriendelijker technologieën voor het afdrukken, kopiëren, scannen en faxen ter beschikking te stellen.



L'Oréal opteert voor een geleidelijke overgang.

In september 2004 versnelt Michel Visse, die de grote technologische vooruitgang die de kleurenmultifunctionals recent hadden gekend nauwlettend had gevolgd, het vernieuwingsproces in nauwe samenspraak met Jean-Charles Dubois, directeur informatica van L'Oréal Belgilux N.V. Hij verfijnt en legt de laatste hand aan het actieplan waarvan hij vóór de verhuizing de grote lijnen had geschetst, en beslist om multifunctionals te installeren als vervanging voor de oude kleurenprinters waarvan de huurcontracten op verval dag komen, en om de contracten van de andere toestellen in de mate van het mogelijke op de vernieuwingsdatum niet te verlengen. Na het verkennen van de markt koopt hij vervolgens voor zijn afdeling bij wijze van in situ test een multifunctioneel kleurensysteem van Xerox aan: een WorkCentre M24 met print-, kopieer-, scan- en faxfuncties.



Nadat de Xerox WorkCentre M24 grondig is uitgetest en onder meer voor het afdrucken van bestelbons en grafieken in kleur zijn deugdelijkheid heeft bewezen, wordt hij definitief aangenomen. Nu kan Michel Visse de ontwikkelingsfase opstarten.

Twaalf maanden later maakt Michel Visse een eerste balans op: *“In het huidige stadium van het project bezitten de marketing- en de aankoopafdeling, die respectievelijk 15 en 10 mensen tewerkstellen, elk hun Xerox WorkCentre M24, terwijl reeds 6 andere systemen werden geïnstalleerd op plaatsen waar de medewerkers vaak over de vloer komen. Ook Cosmétique Active Belgilux N.V., die het belang van de operatie heeft ingezien, sprong intussen trouwens op de rijdende trein en investeerde eveneens in 2 Xerox WorkCentre M24-toestellen. Tot dusver vervingen de multifunctionals van Xerox reeds 6 kleurenprinters, 10 faxapparaten en 80 zwart-witprinters. Voorzien is dat deze vervangingsoperatie aan hetzelfde tempo wordt voortgezet tussen nu en 2007, wanneer ook de 10 gedecentraliseerde zwart-witcopiers vervangen moeten zijn door kleurenmultifunctionals aangesloten op het netwerk.”*

Waslet en Xerox, een hecht team.

“We werpen ons niet op als gewone hardwareleverancier, maar als consultant. In die rol streven we ernaar de klant advies te verstrekken en te begeleiden bij het uitstippelen van een project, maar ook bij de uitwerking en opvolging ervan”, verduidelijkt Account Manager Alain Snoeck van Waslet IT Services & Solutions meteen.



“In het kader van zijn indirecte verkoopbeleid vertrouwde Xerox ons belangrijke opdrachten toe, die we vervullen door de tevredenheid van L’Oréal voortdurend voor ogen te houden. Die opdrachten omvatten de levering van de multifunctionals naargelang de bestellingen, de installatie en netwerkaansluiting ervan, de trimestriële registratie van de tellers van de multifunctionals en de commerciële follow-up na verkoop. Er moet ook worden aangestipt dat we bij elke installatie van een multifunctional bij L’Oréal een opleidingssessie voor de toekomstige gebruikers voorzien, die gemiddeld door een kleine tien personen wordt bijgewoond”, voegt Alain Snoeck eraan toe.



Philippe Szombat, Xerox Senior Office Consultant, Xerox België-Luxemburg: *“Waslet IT Services & Solutions is een uitgelezen partner. Sinds lang blinkt die onderneming uit in het leveren van kwalitatieve IT-diensten en -oplossingen, waardoor we ons kunnen toespitsen op de andere essentiële opdrachten die we in het kader van onze samenwerking te vervullen hebben: levering van consumables, onderhoud en interventies ter plaatse. Vanzelfsprekend verschaffen we Waslet IT Services & Solutions ook alle nodige steun om zijn taken perfect uit te voeren en onze kennis en ervaring op het vlak van kantooruitrusting ten dienste te stellen van de klanten.”*

Met een eClick-contract op zak wil L’Oréal 25% besparen.

“Dat percentage zouden we eind 2006 moeten bereiken”, aldus Michel Visse. “Het houdt rekening met het wegvallen van de kosten die voortvloeien uit de huurcontracten voor de toestellen die door de multifunctionals zijn vervangen, met de daling van het werkvolume en van de kosten door de vermindering van het aantal verschillende onderhoudscontracten die moeten worden beheerd en met een betere beheersing van de levering van verbruiksartikelen. Maar ook met het grotere aantal kleurafdrukken dat sinds de ingebruikname van de Xerox WorkCentre M24’s wordt gemaakt”, voegt hij er nog aan toe.

“Om die besparingen gemakkelijker te kunnen doorvoeren, sloot ik een eClick-serviceovereenkomst af waardoor we een vaste prijs per afgedrukte zwart-witpagina en een andere vaste prijs per afgedrukte kleurpagina betalen. Die twee prijzen omvatten de consumables en het onderhoud ter plaatse, ongeacht de gebruikte multifunctional. Bovendien zijn ze niet afhankelijk van de dekkingsgraad, of de pagina nu in A4- of A3-formaat wordt geprint. Kortom, op basis van de trimestriële tellermetingen van Waslet IT Services & Solutions ben ik in staat de evolutie van de documentaire uitgaven van L’Oréal stap voor stap bij te houden.”



Sluitels tot succes.

“Het succes van de vervanging van onze apparatuur door multifunctionals is gesteund op drie elementen. Het eerste bestaat erin een duidelijk inzicht te hebben in de te bereiken doelstellingen, zowel in termen van uit te bouwen infrastructuur als van kostenbesparing. Het tweede berust op een nauwe samenwerking tussen de informatica- en de aankoopafdeling, waarbij de eerste in hoofdzaak verantwoordelijk is voor de goede werking van het netwerk en de tweede voor de aankoop van de apparatuur. Dat is essentieel. Net zoals het feit dat het project de steun geniet van de directie en de andere departementen, natuurlijk. De derde sleutel tot het succes ligt in handen van Waslet IT Services & Solutions en Xerox. Ook op dit vlak zijn we zeer tevreden. Naast het feit dat de geleverde producten zich onderscheiden door hun hoge kwaliteit, hun groot gebruiksgemak en hun geavanceerde functies, gaven Alain Snoeck en Philippe Szombat van meet af aan blijk van een oprecht verlangen om ons gezamenlijk project te laten uitgroeien tot een groot succes met heel concrete accenten. En dat is precies wat zich aan het voltrekken is. Wat wil je nog meer?”, besluit Michel Visse.

Oktober 2005

Voor meer informatie, kunt U terecht bij :

Waslet IT Services & Solutions

Mr Nuno Ferreira - Business Development Manager

Molièrelaan 293-295 1050 Brussel

Te l : +32 (0)2 348 61 00

nuno.ferreira@waslet.be

www.waslet.be