****

Pressemeddelelse

Ishøj, den xx. juli 2018

**Brother har stor succes med MPS-løsninger  
  
Komplette printerløsninger, hvor både salg, service, rådgivning og automatisk levering af forbrugsstoffer indgår, er populære mange steder i erhvervslivet og den offentlige sektor. Brother mere end fordobler sit salg af MPS-løsninger (Managed Print Services) - hvert eneste år.**

De fleste forbinder [Brother](https://www.brother.dk/) med små smarte alt-i-én printere til hjemmebrug eller til mindre virksomheder. Nogle kender måske også Brother fra andre produkttyper, som eksempelvis symaskiner.

Brother anno 2018 er stadig alt-i-én printere, som den japanske fabrikant sælger i titusindvis af hvert år på det danske marked. Men Brother er også labelprintere, scannere og professionelle løsninger.

[Brother](https://www.brother.dk/) er på kraftig fremmarch i det voksende marked for MPS ([Managed Print Services](https://www.brother.dk/business-solutions/print-management/managed-print-services)). Det er print-løsninger, hvor det hele hører med – så at sige. Det er god rådgivning ved køb af printer, installation hos kunden, løbende overvågning og service af printeren – og automatisk levering af forbrugsstoffer når printeren er ved at løbe tør. Det hele i samarbejde med Brothers partnere. Løsningen er både praktisk, økonomisk og effektiv, så MPS betyder i virkeligheden også ”Mange Penge Sparet”.

Ifølge analysefirmaerne ICT og Quocirca er antallet af Brother-printere på MPS-kontrakter hos kunderne vokset med over 200 pct. om året i de seneste fire år. Brother vinder derfor stærkt frem i et marked, der ellers har været domineret af andre store mærker i kontor-maskiner.

[Brothers MPS-kontrakter](https://www.brother.dk/business-solutions/print-management/managed-print-services) sælges og gennemføres udelukkende gennem forhandlere, systemhuse og partnere med ”value added services” til kunderne. Det kan f.eks. være integration med administrativt software osv.

”Vi hører tit forhandlere klage over dårlige marginer, for lille erfaring hos printer-leverandører, sløve reaktioner på henvendelser og manglende støtte til kunde-leads,” forklarer

Henning Elkjær, der er Nordic Marketing Director & Sales Director (Denmark) for Brother Nordic A/S.

”Brothers MPS-løsninger er ikke kun et attraktivt tilbud til virksomheder, der gerne vil have fuld kontrol med deres printer-udgifter og -forbrug. De giver også forhandlere meget effektive værktøjer til lead-generering og trofaste kunder,” fortsætter Henning Elkjær.

Konsulentfirmaerne ICT og Quocirca har samlet deres erfaringer og tal i rapporten ”Channel MPS Market Report”.

Læs mere om [Brothers Managed Print Services her](https://www.brother.dk/business-solutions/print-management/managed-print-services).

**Yderligere information**

Nordic Marketing Director & Sales Director (Denmark) Henning Elkjær, Brother Nordic A/S, telefon 43 31 31 31, e-mail [henning.elkjaer@brother.dk](mailto:henning.elkjaer@brother.dk) eller Bomberg PR/Pure PR, telefon 22 67 25 27, e-mail [leif@bomberg.dk](mailto:leif@bomberg.dk)

**Forslag til billedtekster**

(Foto 1)

xxxx

(Foto 2)

xxxxx

*((Billederne er til redaktionens fri anvendelse))*

**Om Brother**

Brother Nordic A/S er en førende leverandør til det nordiske marked. Selskabet er eneimportør af Brother printere, alt-i-én-printere, software, scannere, mobile løsninger og labelsystemer. Brother leverer produkter af høj kvalitet med ydelse og funktionalitet i topklasse – alt sammen til konkurrencedygtige priser. Flere af Brothers produkter er markedsledende. Brothers produkter sælges og distribueres gennem et bredt net af forhandlere og distributører. Brother Nordic A/S har 80 medarbejdere på sine kontorer i Ishøj, Göteborg, Helsinki og Oslo. Se mere på www.brother.dk eller www.brother.com