

**Hallo und herzlich willkommen zu einer neuen Folge "Canon OnAIR. Let's Talk." dem B2B Podcast, der Canon Deutschland GmbH moderiert von Heidi Kieser.**

**Heidi Kieser:**

Herzlich willkommen zu einer neuen Folge unseres Podcasts " OnAIR. Let's Talk. ". Heute sprechen wir über ein Thema, das aktuell viele kleine und mittelständische Unternehmen beschäftigt, nämlich Produktivität im Kontext der Digitalisierung. Wir schauen uns an, wie moderne Hardware und intelligente Softwarelösungen von Canon Unternehmen dabei helfen, effizienter zu arbeiten, von der vorausschauenden Wartung über intelligentes Scannen bis hin zu automatisierten Dokumentenprozessen. Dazu habe ich zwei spannende Gäste bei mir, Yvonne Schlottmann und Uli Kremer-Beyen. Freut mich, dass ihr da seid. Stellt euch doch zu Beginn mal kurz vor.

**Ivonne Schlottmann:**

Ja, vielen Dank, Heidi. Wir freuen uns auch, dass wir hier sind. Mein Name ist Ivonne Schlottmann. Ich bin bei Canon verantwortlich für das indirekte Geschäft, also dem Partnerkanal, und zwar für die Produktbereiche Office und Solutions.

**Uli Kremer-Beyen:**

Ja, hallo. Vielen Dank für die nette Einleitung. Mein Name ist Uli Kremer-Beyen. Ich bin beschäftigt bei der Firma PK Office in Mönchengladbach und bin dort verantwortlich für den Vertrieb von DMS, sprich von Therefore.

**Heidi Kieser:**

Vielen Dank. Ja, dann steigen wir mal gleich mitten ins Thema ein. Wenn wir über Produktivität sprechen, dann denken viele erstmal an Geschwindigkeit, aber Produktivität und gerade auch Digitalisierung bedeutet ja noch viel mehr, oder?

**Ivonne Schlottmann:**

Ja, absolut. Es geht nicht nur darum, schneller zu werden, sondern natürlich besser und intelligenter zu machen. Mit unseren Canon Lösungen helfen wir Unternehmen, Abläufe zu optimieren, Medienbrüche zu verhindern und Mitarbeiter von Routineaufgaben zu entlasten. Das heißt also, am Ende Zeit und Geld einzusparen.

**Heidi Kieser:**

Und wie äußert sich das dann konkret in der Praxis?

**Ivonne Schlottmann:**

Ja, vielleicht mal ein Beispiel aus dem Hardwarebereich zunächst mal mit

unseren neuen imageFORCE-Systemen. Stellen wir eben nicht nur, ich sage mal im klassischen Sinne, Kopierer raus, sondern das sind heute IT-Systeme mit integrierter KI. Die liefern Informationen über potenzielle Störungen, bevor irgendwo in einem System steht. Man verhindert also damit, dass die Techniker vor Ort rausfahren müssen. Die Service-Einsätze können damit deutlich besser koordiniert werden und das reduziert Ausfallzeiten und am Ende freut man sich, wenn die Geräte einfach funktionieren.

**Heidi Kieser:**

Also es geht nicht nur um Hardware, sondern auch um Software und die Produktivität steigt, weil Entscheidungen auch schneller und fundierter getroffen werden können. Yvonne kann es uns nochmal verdeutlichen, wie die Canon Lösungen speziell dabei helfen können?

**Ivonne Schlottmann:**

Ja, sehr gern. Also es ist immer ein Zusammenspiel aus Hardware und Software, was dann hinterher optimal macht. Aber bei der Software vielleicht einfach mal ein Beispiel aus dem Thema Sicherheit. Wir haben heute die Möglichkeit, Systeme abzusichern und auch vor allem das Scannen abzusichern. Stell dir vor, ein Mitarbeiter ist Scannen vertrauliches Dokument und verschickt es, dann ist es schwer, das zu verhindern. Mit unserer Software geht das. Ich kann heute über das uniFLOW Schlagworte definieren und wenn dann ein Dokument gescannt wird mit so einem Schlagwort, dann ist es möglich, dass der Geschäftsführer eine E-Mail bekommt und damit eben vorgewarnt ist und was noch schöner ist, ist, dass die Systeme bleiben, einfach stehen und Scannen dann nicht mehr und verhindern den Verlust von Daten.

**Heidi Kieser:**

Es ist auf jeden Fall ein super Einstieg, den du uns in die Canon Lösungswelt gegeben hast, damit. Uli, du bist mit deinem Team ein Partner Solutions Center und unterstützt andere Canon Partner auch im Bereich Dokumentenmanagement unter anderem. Wie sieht das dann in der Praxis konkret aus?

**Uli Kremer-Beyen:**

Ja, also unsere Rolle ist ganz klar definiert, und zwar unterstützen wir unsere Canon Partner in der Umsetzung für DMS-Projekte, weil viele Partner haben halt eine sehr, sehr starke Hardwarekompetenz, auch historisch bedingt. Aber bei dem Softwarelösung, sprich beim DMS, fehlt da manchmal halt die Tiefe, um viele Dinge vielleicht zu erfragen, vielleicht auch nachher umzusetzen und da setzen wir genau daran, dafür stehen

wir gerne mit Rat und Tat zur Hilfe, das heißt wir bringen unser Know-how ein, sei es bei der Präsentation, bei der Implementierung, bei der Schulung der Mitarbeiter oder vielleicht als Administratoren, nämlich von sehr vor Lösungen, also dem Dokumentenmanagement System von Canon.

**Heidi Kieser:**

Also ihr agiert wirklich auch als Kompetenzzentrum für andere Partner, die sich vielleicht bei bestimmten Fragestellungen auch Unterstützung wünschen?

**Uli Kremer-Beyen:**

Ganz genau, ganz genau. Und zwar wir sind drei Partner Solutions Center, nämlich Kappel & Dierolf im Süden, KCI in Hamburg und PK Office, wir im Westen und wir arbeiten deutschlandweit. Das heißt wir helfen bei Leadbearbeitung, bei der Projekt Umsetzung bieten Teil natürlich auch die technische Unterstützung und Ziel ist, dass alle Canon Partner ihre Kunden moderne digitale Dokumentenworkflows anbieten können, auch wenn sie diese Expertise halt selber nicht im Haus haben.

**Heidi Kieser:**

Ja, jetzt mal zu den konkreten Vorteilen. Jetzt haben wir über den digitalen Dokumentenworkflow gesprochen. Was ist denn der konkrete Vorteil im Vergleich zum klassischen papierbasierten Prozess?

**Ivonne Schlottmann:**

Ja, über einen digitalen Workflow oder digitale Prozesse bekommt man natürlich deutlich mehr Transparenz, Geschwindigkeit und damit auch Effizienz. Das heißt also, wenn Unternehmen mit dem DMS von Therefore arbeiten, dann werden Dokumente nicht nur digital abgelegt, sondern eben auch automatisch in Prozessen bearbeitet. Und da gibt es mehrere Beispiele, in welchen Prozessen das funktioniert, zum Beispiel bei Verträgen, bei Rechnungsverarbeitung oder Personalakten. Somit, wie gesagt, spart man Zeit, man reduziert vor allem Fehler und man erhöht die Nachvollziehbarkeit im gesamten Prozess.

**Heidi Kieser:**

Ja, Uli, wie sieht das dann konkret bei den Kunden aus?

**Uli Kremer-Beyen:**

Ja, also, ich hatte natürlich oft mit einem konkreten Engpass zum Beispiel, weil das heißt viele manuelle Schritte bei der Rechnungsfreigabe zum Beispiel. Ich habe dann ein Beispiel eines unserer Kunden, also eine große karikative Einrichtung hier am Niederrhein mit mehreren Niederlassungen

verteilt. Ein Bestand, ein dezentraler Rechnungseingang. Dadurch haben halt die Rechnungen mehrere Tage benötigt, bis sie tatsächlich irgendwann final in der Buchhaltung angekommen sind. Wir haben dort mit denen das Problem erkannt gemeinsam, haben einen Workflow umgesetzt, weil deren Kreditorenrechnung manchmal wirklich eine gute Woche braucht, bis sie halt wirklich in der Buchhaltung angekommen sind. Mittlerweile werden die Rechnung eingescannt, der Prozess startet und die Rechnung wird innerhalb von maximal zwei Tagen bearbeitet, so dass keine Skontofristen mehr verpasst werden. Und der Kunde dadurch ja alleine schon innerhalb kürzester Zeit einer Amortisierung seiner Investition für das DMS erwirtschaftet hat. Das heißt, die Investition hat sich oft sehr, sehr schnell bezahlt gemacht für den Kunden. So, viele Kunden sagen im Anschluss nach Umsetzung dieses Projektes, hey, warum haben wir das nicht schon eher gemacht?

**Heidi Kieser:**

Ja, weil es ist ja nicht nur gefühlt, dann im Prozess wird ja nicht nur gefühlt besser, sondern die Produktivität steigert sich tatsächlich messbar.

**Uli Kremer-Beyen:**

Definitiv. Und das Schöne ist, die Einstiegshürden sind heute gar nicht mehr so hoch. Mit einer Cloud-Lösung braucht man keine große Investition in den IT-Hardware umzusetzen, sondern man kann eigentlich mit einem monatlichen Beitrag, mit einer monatlichen Miete seine Prozesse so umsetzen, wie man sie gerne hätte.

**Heidi Kieser:**

Ja, ein weiterer spannender Punkt ist auch die Zusammenarbeit innerhalb des Canon Partner Netzwerks. Yvonne, was ist denn die Idee hinter den Canon Solution Centern?

**Ivonne Schlottmann:**

Ja, im Mittelpunkt des ganzen Konzepts steht eigentlich wirklich das Partner-Netzwerk, das vertrauensvoll zu nutzen. Und wenn man sich den Markt anguckt, steigt kein Unternehmen heute mehr in dem es einfach mal so ein sind, große Investitionen erforderlich. Es gehört wirklich eine strategische Entscheidung dazu. Und deshalb haben wir drei Solutions Centers, so wie Uli gerade schon gesagt hat, in Deutschland etabliert, in Nord-, Süd- und Westdeutschland. Und diese Solutions Centers, die sind seit Jahren wirklich aktiv in unserem DMS, in unseren Lösungen unterwegs verfügen, also über extrem gutes Know-How, gute Erfahrung. Und die stehen eben genau unseren Partnern zur Verfügung und an der Seite, die noch nicht über diese Erfahrung verfügen oder nicht die eigenen Kompetenzen haben. Somit ist jeder von unseren Partnern, der sich dem Netzwerk anschließt in der Lage, wirklich DMS bei seinen Kunden

anzubieten, ganzheitliche Lösungen anzubieten und sich am Markt entsprechend gut aufzustellen.

**Heidi Kieser:**

Ja Ulli, du bist ja Teil des Netzwerks. Wie erlebst du die Kooperation?

**Uli Kremer-Beyen:**

Also ich muss sagen, sehr, sehr positiv. Wir drei untereinander verstehen uns auch so sehr, sehr gut. Bedeutet aber nicht, dass wir uns als Wettbewerber sehen. Ganz im Gegenteil, sondern wir sind ganz einfach Kompetenz Verstärker. Bedeutet einfach, wenn ein Canon Partner bei seinem DMS Projekt akquiriert, unterstützen wir ihn wirklich vom ersten Schritt an mit der Präsentation, mit dem Auftragsabschluss, mit der Implementierung, wie ich eben schon erwähnte, die Schulung ganz, ganz wichtig, der Mitarbeiter, denn das schafft Vertrauen beim Kunden und stärkt die gesamte Partnerschaft.

**Heidi Kieser:**

Ja, so zum Abschluss würde ich jetzt mit euch beiden gerne noch ein bisschen in die Zukunft schauen. Was denkt ihr? Wie wird sich das Thema Produktivität in den nächsten Jahren weiterentwickeln?

**Ivonne Schlottmann:**

Ja, also ich, freue mich da total drauf auf die neuen Themen, weil ich glaube, dass wir alle von enormen Routineaufgaben entlastet werden. Also ich glaube, dass wirklich die Systeme viel Aufgaben von uns nehmen, viel Zeit eben dann übrigbleibt, hoffentlich aktiv den Tag zu gestalten, kreative Themen, strategische Fragestellungen zu bearbeiten und die KI-gestützten Prozesse dahinter, die werden aus meiner Sicht, werden die viel erleichtern und die Automatisierung wird ins eben vor allem in Cloud-Umgebung. Das wird einfach der Standard sein und wird uns helfen. Canon investiert wirklich sehr stark in diese Themen und ja, ich freue mich, dass wir es selbst nutzen können, aber auch unsere Kunden und Partner auf dem Weg begleiten.

**Uli Kremer-Beyen:**

Gebe ich dir vollkommen recht, Yvonne, das sehe ich ganz genau so, denn die Zukunft liegt halt in der Integration, Hardware, Software, Cloud. Die Prozesse greifen hintereinander, denn die Unternehmen wollen halt keine Einzellösungen mehr. Das heißt, die wollen ein ganzheitliches Informationsmanagement und das schaffen wir gemeinsam, nämlich Canon, die Partner, die Solutions Center und natürlich das alles mit großer Transparenz untereinander.

**Heidi Kieser:**

Vielen Dank euch beiden für die tollen Schlussworte. Bevor ich euch jetzt entlasse, gibt es noch unseren traditionellen Fragenhagel. Das heißt, ich gebe euch zwei Begriffspaare vor und ihr entscheidet euch für einen ganz spontan aus dem Bauch heraus. Seid ihr bereit?

**Ivonne Schlottmann/Uli Kremer-Beyen:**

Ja.

**Heidi Kieser:**

Dann los geht's. Zu Fuß oder mit dem Rad?

**Ivonne Schlottmann/Uli Kremer-Beyen:**

Zu Fuß.

**Heidi Kieser:**

Kaffee oder Tee?

**Ivonne Schlottmann/Uli Kremer-Beyen:**

Kaffee.

**Heidi Kieser:**

Hund oder Katze?

**Ivonne Schlottmann:**

Hund.

**Uli Kremer-Beyen:**

Katze.

**Heidi Kieser:**

Kurzfristige Lösung oder langfristige Ansatz?

**Ivonne Schlottmann:**

Beides.

**Uli Kremer-Beyen:**

Beides, ja.

**Heidi Kieser:**

Online-Meeting oder persönliche Austausch?

**Uli Kremer-Beyen:**

Persönliche Austausch, sowohl als auch.

**Ivonne Schlottmann:**

Gerne beides.

**Uli Kremer-Beyen:**

Erst den persönlichen Austausch.

**Ivonne Schlottmann:**

Mit dir immer.

**Heidi Kieser:**

Zug oder Flug?

**Ivonne Schlottmann/Uli Kremer-Beyen:**

Flug.

**Heidi Kieser:**

Analytisch oder kreativ?

**Ivonne Schlottmann/Uli Kremer-Beyen:**

Beides.

**Heidi Kieser:**

Sport oder Couch?

**Ivonne Schlottmann:**

Sport.

**Uli Kremer-Beyen:**

Mittlerweile mehr Couch.

**Heidi Kieser:**

Email oder kurzer Anruf?

**Uli Kremer-Beyen:**

Anruf.

**Ivonne Schlottmann:**

E-mail kommt auf die Uhrzeit drauf an.

**Heidi Kieser:**

Vielen Dank euch beiden. Wer mir über Canon Lösungen rund um Produktivität, Digitalisierung und Informationsmanagement erfahren möchte, findet alle Infos auf [canon.de/business](https://www.canon.de/business) oder direkt

über die Partner Solution Center in ihrer Region. Danke fürs Zuhören und bis zur nächsten Folge.

**Ivonne Schlottmann:**

Vielen Dank.

**Uli Kremer-Beyen:**

Vielen Dank.

[Musik]

Das war Canon OnAIR. Let's Talk. Weitere Informationen finden Sie auch immer in den Show-Notes oder unter [canon.de/business](https://www.canon.de/business). Freuen Sie sich schon jetzt auf die neuen Folgen von Canon OnAIR. Let's Talk.

[Musik]