

Intro

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 von Canon OnAir Let's.Talk.. Heute geht es um ein Thema, das in fast jedem Unternehmen eine Rolle spielt, aber oft erst dann richtig ins Bewusstsein rückt, wenn etwas nicht funktioniert. Dokumentenmanagement. Was muss ein modernes DMS heute leisten? Wie sicher sind Unternehmensdaten wirklich? Und welche Rolle spielen künstliche Intelligenz und die Integration von Microsoft Co-Pilot? Darüber spreche ich heute mit zwei Gästen, mit Philipp von Therefore, dem Dokumentenmanagementspezialisten aus der Canon-Gruppe und mit Marc von Canon Deutschland. Schön, dass ihr beiden da seid. Stellt euch doch zuerst einmal kurz vor.

Philipp Hamann

Ja, schön, dass ich da sein darf, liebe Heidi. Mein Name ist Philipp Hamann. Ich bin Business Development Manager bei der Firma Therefore und verantwortlich für die deutschsprachige Region im Prinzip und freue mich natürlich heute Teil dieses Podcasts zu sein.

Heidi Kieser

Vielen Dank.

Marc Trennheuser

Ja, ich bin auch gerne hier. Marc Trennheuser mein Name. Ich bin bei Canon Head-Off des Produktmanagements von Information Management Produkten und bin dafür verantwortlich, dass der Philipp heute bei uns hier ist. Ja, genau.

Heidi Kieser

Ja Marc, du wirst ja auch schon ein altbekanntes Gesicht.

Marc Trennheuser

Ja, ich war schon ein paar Mal hier, genau. Ich bin neu.

Heidi Kieser

Ja Philipp, lass uns mal ganz mit vorne anfangen. Wer ist Therefore eigentlich, was macht ihr und wie hat alles begonnen?

Philipp Hamann

Von vorne anfangen, wo fange ich da am besten an? Also unser Produkt, so wie man es jetzt kennt, den Kern dessen, das gibt es schon so weit über 20 Jahre. 2003 ist die Firma namens ADOS Corporation gegründet worden, die dann 2009 in Therefore Corporation umbenannt wurde und das Produkt eben auch von ADOS zu Therefore quasi umbenannt wurde. Ja, seitdem ist dieses Produkt im Markt erhältlich und auch schon sehr früh über Canon Kanäle. Und für uns war es immer wichtig und der Fokus, den haben wir ganz klar immer gesetzt, Dokumente und Informationen im Prinzip so zu organisieren, dass sie einen echten Mehrwert

für den Arbeitstag unserer Kunden darstellen wollen. Also das war unser wichtigster Kernpunkt, sagen wir mal. Und angefangen haben wir damit, dass wir gesagt haben, wir wollen ein sicheres Archiv für unsere Kunden bieten mit allen Möglichkeiten, also Dokumentensuche, das rechtskonforme Archivieren. Aber dann haben wir natürlich irgendwann festgestellt, das reicht den Kunden nicht mehr. Die wollen eigentlich wirklich mehr mit dem Produkt machen. Und wenn man mal schaut, was alles archiviert wird, das sind ja meistens Dokumente, die einen Wert beschreiben oder Informationen und die irgendwas in dem Unternehmen auslösen. Und dann sind wir natürlich ganz schnell in dem Bereich Prozesse angelangt und das ist das, was wir heute wirklich primär mit unseren Kunden gemeinsam realisieren. Wir schauen uns an, was sind das für Informationen, welchen Weg gehen die durchs Unternehmen und versuchen diese dann im Prinzip zu automatisieren. Also ein wirkliches Workflow-Management-System, kann man sagen. Und mittlerweile ist es so, dass wir international aufgestellt sind. Wir sind also ein Softwareunternehmen, was international tätig ist und ganz stark im Bereich Dokumentenmanagement und Workflow-Automatisierung. So würde ich uns mal mit doch ein paar mehr Worten beschreiben.

Heidi Kieser

Und was unterscheidet euch sowohl fachlich, aber besonders auch menschlich von anderen DMS-Anbietern?

Philipp Hamann

Ja, gar nicht mal so viel, wenn ich das mal wirklich ehrlicherweise sagen darf. Aber letztendlich ist es ja immer eine Kombination aus unterschiedlichen Faktoren. Also ich würde sagen, die Technologie, die wir haben, ist schon sehr einzigartig, aber auch gepaart mit der Nähe zum Kunden, die wir natürlich immer auch wollen. Und das ist ganz, ganz wichtig, diese Kombination aus beiden Faktoren. Und wenn ich sage Nähe zum Kunden, dann sind das nicht nur leere Worthülsen, sondern wir sind Teil von vielen Kundenveranstaltungen, die Canon regelmäßig durchführt. Das können Anwenderforen sein, das können wirkliche Kundenveranstaltungen im Bereich IM sein. Und was wir natürlich auch von uns ausbieten, ist, Kunden haben die Möglichkeit, auch Teil der Weiterentwicklung an dem Produkt zu sein, indem sie nämlich sogenannte Wünsche über ein Portal äußern, auch begründen können, warum sie diese Wünsche haben, also was wollen sie damit umsetzen. Es geht also absolut in Richtung Use-Case-Entwicklung.

Heidi Kieser

Also direkt aus dem Arbeitsalltag der Kunden.

Philipp Hamann

Genau, ganz genau. Und das ist uns wichtig. Wir wollen ja nicht irgendwie irgendwas entwickeln, was am Markt vorbei gedacht oder entwickelt wurde. Wir sind wirklich dankbar über jedes Feedback und das wird auch genutzt. Also viele unserer Kunden, ob klein oder groß, geben wirklich Wünsche ab. Und das Schöne ist, man kann in diesem Portal auch immer sehen, andere Wünsche von anderen Kunden. Man kann voten, also man kann Stimmen abgeben und man sieht auch, welche Feature-Wünsche mit vielen Stimmen dann in das Produkt letztendlich übergegangen sind. Also das ist sehr transparent, was wir da anbieten und das finden die Kunden gut und wird dementsprechend auch genutzt.

Heidi Kieser

Das heißt, ihr seid auch ganz nah an aktuellen Entwicklungen und Bedarfen dran. Genau. Jederzeit.

Philipp Hamann

Genau. Genau, genau. Also da ist wirklich so, listen to your customer, es wirklich erzählt und das ist ganz wichtig.

Heidi Kieser

Jetzt hattest du schon gesagt, dass ihr international aufgestellt seid. Also ihr arbeitet vor allem in Europa oder seid ihr auch weltweit tätig?

Philipp Hamann

Also ich würde sagen, begonnen haben wir im europäischen Markt, aber mittlerweile sind wir wirklich weltweit erhältlich oder aktiv kann man sagen. Und das Tolle an dieser Kooperation mit Canon ist natürlich, Canon ist ein weltweit agierendes Unternehmen und hat Vertriebsorganisationen in jedem Kontinent, in fast jedem Land möchte ich fast sagen und dort ist auch dann davor dementsprechend erhältlich. Und was man sagen muss, ist, dass wir natürlich durch Schulungsaufwände sicherstellen können, dass eben auch das Wissen der Consultants und der Sales überall einen ähnlichen Stand hat oder einen fast gleichen Stand haben sollte. Das heißt, man kann sicher sein, dass man wirklich mit einem Gegenüber spricht über, sagen wir mal, IM-Themen, der genau weiß, worum es da eigentlich geht. Und das ist eigentlich super klasse, um nicht zu sagen, das ist nämlich auch das, was Kunden wünschen. Also was wir festgestellt haben ist, wir haben internationale Unternehmen als Kunden vielmehr. Und die sagen auch, ich würde gerne vielleicht zentral verhandeln. Also ich möchte einen Vertrag für, sagen wir mal, Europa jetzt aushandeln. Aber es gibt ja lokal doch auch schon Gepflogenheiten, unterschiedliche Gesetze. Aber die Betreuung soll dann lokal passieren. Und das können wir eben über diese Verzweigung oder Verflechtung mit Canon, auch solchen Kunden bieten. Und das ist ein echter Mehrwert, muss man sagen.

Marc Trennheuser

Ja, ich glaube genau das ist, was für Therefore auch so unheimlich stark spricht, nämlich diese lokale Nähe und dieser globale Rahmen, den Canon eben dann entsprechend für die Kunden auch setzen kann. Und grundsätzlich will ich auch nochmal sagen, es ist für uns aus Canon-Perspektive und auch natürlich für unsere Kunden total bedeutsam, dass wir versuchen Kernprodukte im eigenen Konzern eben auch zu haben. Das heißt, Anteile an den Softwareunternehmen entsprechend zu haben, also das Canon dann eben auch auf die Entwicklung mit Einfluss nehmen kann in der positiven Form, sodass Hardware und Software eben super miteinander funktioniert. Und genau das ist dann eben das, worum es ja eben auch geht. Software zu bauen, die wunderbar einfach nur das tut, was sie machen sollen, nämlich einen Mehrwert für Kunden zu generieren. Und das eben idealerweise nicht nur lokal, sondern auch weltweit, darüber ist ja gerade gesprochen, diese Sicherheit, dass man, wenn man einmal mit Canon zusammenarbeitet oder auch mit Therefore in dem Fall, dass man überall die gleiche Lösung ausrollen kann, ist für einen Konzern, glaube ich, ein wichtiges Kriterium. Das können wir eben auf die Art und Weise bieten.

Philipp Hamann

Ja und das haben wir ja auch schon so geliefert. Also wir haben Kunden, die zum Beispiel aus USA heraus Kunde wurden, die das dann aber weiter ausrollen wollten nach Europa und man dann eben quasi den Ball in Richtung Europa gespielt hat. Das war jetzt ein Kunde, der in Deutschland, in der Schweiz beispielsweise auch Werfer implementieren wollte. Das ist alles gelaufen, es funktioniert und der Kunde ist happy und das ist das, was zählt, denke ich mal.

Heidi Kieser

Ja, es kommt ja dann auch nicht zu Brüchen. Also für ein Unternehmen ist es ja auch wichtig zu sagen, ich habe das jetzt in den USA, aber ich möchte das auf meinen anderen Märkten dann auch bruchfrei umsetzen können.

Philipp Hamann

Ja, es ist natürlich auch für die Auswahl eines Anbieters entscheidend, dass man diese, das ist ja eine Anstrengung, die ein Kunde machen muss. Also man darf das nicht sich so leicht vorstellen, den richtigen Anbieter überhaupt erstmal zu finden. Und wenn ich das in einem Bereich oder in einem Land, auf einem Kontinent gefunden habe, dann versucht man natürlich diese Selektion auch auf andere zu übertragen. Und das funktioniert eben mit so einer Vertriebsstärke, wie Canon Sie, hat sehr, sehr gut. Natürlich muss das Produkt mitspielen, aber das passt in diesem Fall sehr, sehr gut.

Heidi Kieser

Ja, durch die enge Verbindung von Therefore und Canon ist es ja für den Kunden wahrscheinlich auch ein Vorteil, dass man einen zentralen Ansprechpartner hat.

Philipp Hamann

Das würde ich so sagen. Marc, was ist deine Meinung dazu?

Marc Trennheuser

Gut, ich meine, internationale Projekte sind auch komplex. Da hat man mit vielen Organisationen und Ansprechpartnern eben auch zu tun. Aber grundsätzlich kann man sagen, dass Canon quasi als Generalunternehmer da operiert und unsere Organisation, die weltweit einheitlich aufgestellt ist, da macht es solche Prozesse natürlich wesentlich einfacher. Prozesse, Rolat-Prozesse, Service-Themen, da gibt es gewisse Service-Standards oder Standard-Level, die definiert sind und die gelten dann eben auch weltweit und das ist dann immer noch komplex, aber beherrschbar und darum geht es ja auch, weil Software ist nie einfach. Software ist immer auch anspruchsvoll und gerade bei Software-Projekten sind total viele Details auch wichtig und deswegen sind Standard-Vorgehensweisen ein großer Sicherheitsfaktor für den erfolgreichen Rolat von solchen Projekten Das ist definitiv gegeben. Aber jedes Projekt ist auch einzigartig und bringt auch manchmal spannende Dinge mit sich, über die man vorher nicht unbedingt nachgedacht hat. Aber das ist die Natur der Sache.

Heidi Kieser

Jetzt haben wir schon von anspruchsvoll gesprochen. Anspruchsvoll ist sicherlich auch das Thema Sicherheit. Was bedeutet das denn konkret im Arbeitsalltag, wenn wir über Therefore sprechen?

Philipp Hamann

Also Sicherheit oder Security ist natürlich ein Eckpfeiler von jedem DMS und das war früher so, das ist immer noch so und das wird wahrscheinlich immer so sein. Security ist bei uns, ich sag mal, zweistufig. Also einerseits, dass natürlich die Informationen, die in der vorliegen, wirklich sicher sind, also nicht verloren gehen können. Da gibt es unterschiedliche Möglichkeiten mit Rollen, Rechte, Management, Audit Trails, Verschlüsselung, all sowas. Aber es geht natürlich auch noch insofern Security, dass im Prinzip nur gewisse Leute auch gewisse Dokumente und Informationen überhaupt sehen dürfen. Also da spricht man schon über dieses rechte Management, dass man sagen kann, ein HR, also eine Personalabteilung soll wirklich auch nur Personaldokumente sehen und Leute aus dem Vertrieb bitte nicht Payrolls oder irgendwie sowas von anderen Personen, die im Unternehmen arbeiten. Und das kann ich natürlich extrem gut in der Form ansetzen. Konkret kann man sagen, bedeutet das, jeder sieht eigentlich nur das, was er sehen soll. Jede Änderung, die man dort macht, ist nachvollziehbar. Man sieht, wer hat sie wann gemacht und jedes Dokument ist, wie die Branche so schön gesagt hat, revisionssicher abgelegt. Und diese Kombination ist ganz, ganz wichtig und Security ist für uns, wie gesagt, nicht nur eine Worthülse und ich möchte da auch noch kurz sagen, wir haben letztes Jahr unser Unternehmen ISO 27001 zertifizieren lassen. Vielleicht ganz kurz, was ist ISO 27001? Also das ist eine Zertifizierung, die bestätigt, dass die Einrichtung, Umsetzung und kontinuierliche Verbesserung eines sogenannten Informations-Sicherheitsmanagementsystems nach internationalen Standards ja läuft und gewährleistet wird. Also sie dient dazu, im Prinzip Geschäftsrisiken zu minimieren, Vertraulichkeit, Integrität und die Verfügbarkeit von Daten zu gewährleisten. Und wir bieten natürlich auch ein Produkt mit der von Online, die genau in diese Art und Weise für unsere Kunden natürlich gesehen wird. Und da müssen wir natürlich uns selbst, Unternehmen, auch die höchsten Security Standards pflegen und auch leben. Und das machen wir. Und das ist ein starkes Signal auch an alle unsere Kunden draußen.

Heidi Kieser

Das macht es auch erst glaubwürdig. Richtig.

Marc Trennheuser

Wichtig ist vor allem auch der Einklang mit rechtlichen Vorschriften. Also DSGVO zum Beispiel wurde ja schon viel diskutiert. Oder GOBD, das sind weitere gesetzliche Anforderungen, die eben einfach, die müssen gesetzt sein, diese Themen. Darauf müssen die Kunden sich verlassen können, um nachher keine Unsicherheiten zu produzieren. Und das ist natürlich hier auch logischerweise vollgegeben.

Philipp Hamann

Ja, können wir gleich auch nochmal sicherlich zukommen oder können wir auch jetzt machen. Ich meine, du hast es ja schon angesprochen. Also es gibt ja im Prinzip wichtige Anforderungen, die lokal auch gesehen werden. Wir sind nun mal in Deutschland, wenn wir uns mal schauen, was in Deutschland denn so, welche Anforderungen an eine DMS gestellt werden, beziehungsweise Kunden, die damit arbeiten wollen. Du sagst das ja, die GOBD, das

ist also ein ganz wichtiger Bereich. Das sind im Prinzip die Regeln, die in Deutschland gelten, wenn man eine digitale Buchhaltung einsetzen will. Also wenn man Rechnungen digital verwalten wird und das wird ja auch zunehmend wichtiger werden. Dann haben wir noch, du hast es auch gesagt, die sogenannten Datenschutzgrundverordnungen. Hier geht es natürlich um persönliche Daten. Das können zum Beispiel auch Bewerbungen sein, wenn man sich jetzt bei einem Unternehmen bewirbt. Ja, dann muss das Unternehmen ja sicherstellen, dass diese Bewerbungen, falls der Bewerber nicht eingestellt wird, auch wieder vernichtet werden. Also das ist ganz, ganz, ganz wichtig. Und letztendlich geht es aber immer um das Thema Nachvollziehbarkeit und Verantwortung. Das haben die Unternehmen nun mal mit solchen Themen. Also wer hatte Zugriff, wer hat was wann geändert, wann wurde was freigegeben und das Schöne ist, das ist mit unserem System vollautomatisch im Hintergrund abbildbar. Wir wollen also irgendwie den Druck von diesen Fachbereichen nehmen, dass sie sich wirklich auf ihre Kernthemen konzentrieren können, weil sie wissen, wer vor Arbeit im Hintergrund, GOBD-konform, DSGVO-konform und so weiter. Also das ist ganz, ganz wichtig auch für unsere Kunden, dass sie da einen verlässlichen Partner gewählt haben.

Heidi Kieser

Wenn man über Digitalisierung spricht, dann kommt man im zweiten Schritt eigentlich immer auch auf das Thema KI. Was bedeutet denn KI ganz konkret im DMS-Umfeld?

Philipp Hamann

Ja, ich finde KI ist ein sehr spannendes Thema. Es ist ein allumfassendes Thema, privat, im Beruf, überall trifft man ja auf KI. Und ich denke, KI soll uns dabei helfen, Informationen schneller zu verstehen, korrekt einzuordnen und sicherlich intelligent miteinander zu verknüpfen. Also das sind so ein paar grundsätzliche Themen. Was bedeutet das in einem DMS-Umfeld? Wir wissen ja, dass Informationen dort gespeichert werden sollen und das Speichern bedeutet hier auch, ich muss dem DMS auch mitgeben, was bist du für ein Dokument, nach welchen Kriterien möchte ich dich vielleicht wiederfinden, liebes Dokument. Und so ist es, dass wir natürlich über KI sehr gut und sehr einfach Dokumente klassifizieren können. Also du bist eine Rechnung, du bist eine Beschwerde, du bist eine Bestellung. Auch schöne Dokumente werden da abgelegt. Dass man also die Klassifikation über KI machen kann und natürlich auch das Auslesen von Inhalten. Wir sagen dazu die Indexierung, also die Attribute direkt automatisiert diesem Dokument zuordnet oder der Information, nachdem man es dann wieder finden möchte. und ich würde sagen, KI geht noch einen Schritt weiter, dass ich eben auch Zusammenfassungen machen kann, relativ simpel über KI-Tools und auch Dokumente von den Inhalten her vergleichen kann. Da entsteht wirklich ein wahnsinniger Mehrwert. Also man kann sagen, KI setzt keine wirkliche Entscheidung. KI kann Entscheidungen nicht abnehmen, aber KI kann helfen. KI unterstützt Mitarbeiterabteilungen und macht im Prinzip das Arbeiten wesentlich einfacher. Und das ist natürlich gerade, wenn man ein Unternehmen ist, das große, wirklich große Dokumentenmengen handelt, jeden Tag absolut effizienzvoller. Man kann sagen, man hat einen Effizienzgewinn dadurch gewonnen. Effizienzgewinn gewonnen, hört sich gut an.

Heidi Kieser

Auf jeden Fall sehr positiv.

Philipp Hamann
Ja, ja, doppelt positiv.

Marc Trennheuser

Ja, wenn ich nochmal kurz darauf eingehen darf. Ich glaube, KI hat hier so im Wesentlichen zwei Funktionen. Das eine ist es, innerhalb der Software dafür Sorge zu tragen, dass alles viel besser funktioniert, dass Prozesse besser laufen und Dinge auch einfach viel einfacher zu handeln sind. Aber gerade auch, dass es in jüngster Zeit jetzt auch passiert ist, dass die Anbindung an Microsoft Copilot ganz neue Möglichkeiten schafft, so mit den eigenen Daten auch entsprechend umzugehen. Also das Wissen, was ich in der Organisation habe, die Dokumente, die ich in den letzten Jahren erstellt habe, die liegen in meinem Archiv und wenn ich hier eine Verknüpfung an Copilot schaffe, dann bin ich plötzlich in der Lage, diese Daten auch ganz anders auszuwerten und auf eine neue Art für mich nutzbar zu machen. Das ist ein Riesenschritt. Also diese Begeisterung für KI, die man im Konsumerumfeld hat, wo man quasi jede Frage stellen kann und sofort eine tolle passende Antwort bekommt. Das gleiche funktioniert im Wesentlichen natürlich in Unternehmen auch. All das interne Wissen, was in Dokumenten irgendwo abgelegt ist, steht mir plötzlich zur Verfügung und kann auch durch einfaches Fragen eben auch genutzbar gemacht werden. Das ist ein Riesenschritt und ein völlig neuer Level von Information Management. Das ist für mich so der spannendste Teil, aber hat natürlich auch viel dann wieder mit Datensicherheit zu tun. Ich glaube, das ist auch so ein, wie immer, neue Technologien haben auch Risiken, aber die Chancen sind auch immens. Aber ich glaube, dieses Gefahrenthema können wir nochmal kurz besprechen, da sind wir nämlich eigentlich auch safe.

Heidi Kieser

Absolut, weil ihr sprecht von Effizienzgewinnen und von einem neuen Level quasi, aber ganz viele Unternehmen reagieren ja auch erstmal sensibel darauf, was bedeutet das, wenn ich KI einsetze, bleiben meine Daten wirklich sicher oder werden Daten auf einmal für Trainingszwecke genutzt. Das ist ja ein Punkt, da müsst ihr sicherlich auch transparent agieren.

Philipp Hamann

Korrekt. Und ich glaube, das Thema Co-Pilot ist ja eben auch schon gefallen. Also wir haben ja mit der letzten Version auch eine Co-Pilot-Integration lanciert oder auf den Markt gebracht und da war natürlich immer die Frage, was passiert denn mit meinen Daten? Also was passiert mit den Daten der Kunden? Und es ist eine absolut berechtigte Frage und da muss man auch klar Stellung beziehen, Heidi, da bin ich absolut deiner Meinung. Man kann wirklich vorweg sagen, die Daten bleiben beim Kunden, wenn wir im unternehmerischen Kontext das Ganze sehen. Wie läuft das Ganze ab mit Copilot? Die Entwicklung haben wir so gelöst, dass wir im Prinzip Dokumente und Informationen, die in Therefore liegen, über Microsoft Graph an Copilot weitergeben. Und das Schöne ist, wir hatten es ja auch schon vorher angesprochen, wir haben ja eine sehr vielschichtige Rechtevergabe in der Vor, die es schützen soll, dass gewisse Personen nicht wirklich auf Dokumente Zugriff haben sollen. Und diese Rechtevergabe wird eins zu eins über Graph an Co-Pilot weitergegeben. Bedeutet, wir können sicher sein, dass kein unbefugter Zugriff über die Informationen, die wir an Co-Pilot weitergeben, überhaupt stattfinden kann. Weil eben das vorher schon so detailliert in Therefore gesetzt wurde. Und das ist ganz wichtig. Also oftmals besteht die Angst, wenn ich jetzt sage, ich habe hier zum Beispiel

meine ganzen Kundendaten, die liegen in Therefore und ich möchte diese Kundendaten nutzen, um auch über Co-Pilot Fragen davon zu stellen. vielleicht Vergleiche anzustellen oder ein Kundenverhalten zu analysieren. Und solche Dinge sind ja alle machbar, aber dann möchte ich vielleicht als Nutzer eben nur die Kunden sehen dürfen, mit denen ich auch zu tun habe in dem Kontext und nicht welche, die eben nicht für mich freigegeben sind. Und das kann ich damit absolut erreichen. Also im Prinzip ist es so, dass Co-Pilot sieht eigentlich nur das, was der Nutzer ohnehin sehen darf, aufgrund der Rechte, die dort drin sind. Ganz wichtig, die Inhalte, die bleiben im jeweiligen Microsoft-Mandanten. Jeder Kunde nutzt ja einen Mandanten, das heißt, die gehen nicht wirklich nach draußen. Die haben auch kein Vermischen mit fremden Daten, das ist auch nicht der Fall. Und vielleicht das Wichtigste, die werden nicht, die Informationen werden nicht für das allgemeine KI-Training von Microsoft genutzt. Und das ist ja die größte Angst, dass man wirklich sensible Daten, die einem ja auch gehören, wirklich dann nach draußen gibt, wo sie auch angreifbar sind. Und das möchte man ja vermeiden. Aber ich glaube, man muss sich vorher auch natürlich überlegen, als Unternehmen, welche Daten will ich denn überhaupt mit Microsoft Copilot erstmal durchsuchen? Da gibt es sinnvolle Ansätze, aber da ist der Kunde ja frei, das auch zu entscheiden.

Marc Trennheuser

Ja genau, das will ich nochmal ganz kurz betonen. Also wir sprechen jetzt tatsächlich über Microsoft 365 Co-Pilot im Unternehmenskontext und nicht im Consumer-Umfeld. Das heißt, die Daten bleiben tatsächlich im Unternehmen. Co-Pilot bringt quasi die Daten hinein, aber trägt eben keine Daten hinaus. Das muss man ganz klar darstellen. Da gibt es keine Unsicherheiten, das ist bewiesen, belegt und trägt dafür Sorge, dass eben auch hier keine Daten irgendwie abhanden kommen können, wenn man das nicht bewusst gewollt hat. Also ganz, ganz wichtig, das auch nochmal zu verstehen.

Philipp Hamann

Ja, ich meine, vielleicht kann man zusammenfassend sagen, dass KI wird nicht schlauer auf Kosten der Unternehmensdaten, sondern hilft dabei, die eigenen Informationen smarter zu nutzen. Das ist eigentlich ein ganz schöner, abschließender Satz, wie man das nutzen kann. Ja, wichtig.

Heidi Kieser

Jetzt haben wir über Datenschutz und Sicherheitsfragen gesprochen. Philipp, du hattest ganz am Anfang gesagt, dass ihr in engem, engem Austausch mit den Kunden auch seid. Schauen wir mal auf die Praxis. Welche Use Cases sind denn aktuell besonders gefragt?

Philipp Hamann

Ja, das ist, finde ich, eine gute, schöne Frage, weil da spricht man natürlich auch sehr gerne. Also wenn wir uns mal auf Use Cases schauen, dann schauen wir natürlich auch auf Abteilungen beziehungsweise Prozesse in einem Unternehmen. Und was derzeit ein heißes Thema ist, ist quasi die Personalabteilung. Warum ist das so ein heißes Thema? Es gibt ja neue Gesetze, zum Beispiel ab Januar 2027, also nächstes Jahr, das ist gar nicht mehr so weit weg, müssen gewisse Lohnabrechnungen, Arbeitsnachweise digital vom Unternehmen vorgehalten werden. Und die müssen auch prüfungsfähig und revisionssicher geführt werden. Ja, das ist eine Vorschrift, das heißt, kein Unternehmen kommt da drum herum. Und was bietet sich

natürlich an, wenn ich das digital machen muss, eine digitale Personalakte einzuführen. Das machen viele schon mit der vor. Aber solche Dinge sind natürlich für uns ganz wichtig, weil auch Regularien natürlich Kunden dazu bringen, sich mit so einem IM-Thema zu beschäftigen. Und wir haben natürlich die Lösung und wir wissen auch, dass es Wünsche in Richtung zum Beispiel Bewerbungsprozesses gibt. Das kann man auch sehr gut in Therefore lösen. Wir haben sogenannte elektronische Formulare, die ja auch heutzutage über einen Klick auf einer Homepage quasi ausfüllbar sind. Da kann man noch einen Lebenslauf hochladen und schon ist die Bewerbung beim Unternehmen gelangt. Und die Bewerbung passiert dann durch einen Prozess, der in der Form modelliert und automatisch abläuft. Also ich sage mal so, Personalabteilung ist wirklich ein sehr heißes Thema mit Onboarding, sagt man dazu. Oder wenn Personen ausscheiden, Offboarding oder eben die digitale Personalakte. Ein Prozess, der mir hier sofort immer einfällt, das ist auch der, als ich vor 19 Jahren angefangen habe, bei Ados /Therefore, das ist das Thema Rechnungsverarbeitung. Ich dachte eigentlich, das wird irgendwann weniger, aber nein, es wird nicht weniger. Und das liegt auch ein Stück weit daran, auch ein absolut aktuelles Thema, E-Rechnung. Die E-Rechnungspflicht. Seit 2025 gibt es ja schon die sogenannte Empfangspflicht. Also dass man E-Rechnung empfangen muss, aber noch nicht senden muss, bedeutet natürlich, wenn man es nicht senden muss, macht man es oftmals nicht. Das heißt, es sind E-Rechnungen unterwegs, aber die Fülle oder der Schwung an E-Rechnungen wird eben im nächsten Jahr kommen. Denn ab 1. Januar, wieder 1. Januar, 27, gilt auch die Sendepflicht. Also dann müssen Unternehmen tatsächlich, wenn sie Rechnungen digital versenden, und das wird ja ein Muss quasi, gemäß der Norm, das sind dann Formate wie Zugpferd, vielleicht schon mal gehört oder X-Rechnungen. Und das sind eben Dinge, die wir automatisiert im Hintergrund komplett automatisch auslesen können. Das heißt E-Rechnungsverarbeitung, automatische Erkennung, KI haben wir auch noch für normale PDFs, die da arbeiten kann. und dann Freigabeprozess dahinter geschaltet. Das sind Themen, die auch noch unheimlich wichtig und nachgefragt werden von unseren Kunden. Dann vielleicht noch einen dritten Bereich, Vertragsmanagement. Das kennt man ja selber. Und Verträge sind ja auch die, die man als Kunde nimmt, also sogenannte Lieferantenverträge. Und da hat man ja oftmals die Krux, dass dieser Überblick, wann muss ich denn da wieder anrufen, der verlängert sich automatisch, da zahle ich ja vielleicht auch wieder zu viel Geld. Das will man ja vermeiden. Und das machen viele Kunden, dass sie wirklich Verträge, also Lieferantenverträge in der vorab legen und so einen ganz kleinen, unkomplizierten Reminder-Workflow dahinterlegt haben, der dann automatisiert eine Abteilung darauf stößt, jetzt musst du da mal wieder nachhaken, vielleicht kannst du die Preise besser verhandeln oder vielleicht auch den Anbieter wechseln, um eben da für den Kunden die bestmöglichen Konditionen rauszuholen. Also ein weiterer Use Case ist natürlich das Thema Verträge, also Vertragsmanagement, sowohl eingehende Verträge, die man also mit Lieferanten selbst abschließt. Da ist ja immer die Aufgabenstellung, ich muss nachhaken beim Lieferanten. Das wäre ja gut, wenn ich automatisch vom System benachrichtigt werde. Das kann ich in der Form sehr elegant und einfach lösen. Ja, und das machen auch viele unserer Kunden. Und dann natürlich auch die Verträge, die man selber mit Kunden hat. Und da ist natürlich diese elektronische Unterzeichnung der Verträge ein ganz heißes Thema.

Marc Trennheuser

Die tolle Signatur ist das Stichwort hier.

Philipp Hamann

Ja, genau. Die tolle Signatur ist das Stichwort, Marc. Und da gibt es ja unterschiedlichste Anbieter und das ist bei uns sehr schön gelöst. Wir können, glaube ich, von Haus aus 15 unterschiedliche Anbieter unterstützen. Da gibt es so Namen wie DocuSign, Scribe, Adobe Sign, nur um ein paar zu nennen. Und die kann ich wunderbar in der Vor einbetten, zum Beispiel um einen Mitarbeitervertrag zu signieren. Das heißt, das passiert voll automatisch im Hintergrund, wenn man den Vertrag jetzt ausformuliert hat und der neue Mitarbeiter hat das quergelesen und sagte, ja passt, akzeptiere ich es, ich würde gerne bei euch arbeiten, schickt mir eine unterschriftsreife Version zu, dann passiert das eben nicht mehr postalisch, sondern er kriegt das mit diesem Signaturanbieter online, kann das unterzeichnen und dann ist der Vertrag rechtskräftig. Und das Ganze eben aber elektronisch ohne Medienbruch. Und das ist natürlich auch ein heißes Thema Vertragsmanagement. Und zum Schluss würde ich gerne noch ein anderes Thema ansprechen und zwar das Thema Integration. Und da sprechen wir natürlich immer von Warenwirtschafts- oder ERP-Systemen. Wir haben ja vorher gesagt, mit Rechnung machen wir viel, aber die Rechnungen müssen ja bezahlt werden. Das passiert natürlich nicht in unserem System, sondern wir arbeiten zu. Also wir können dann Daten zum Beispiel an SAP, an Business Central von Microsoft übergeben, die dann im Prinzip auch Rechnungen, ja ich sag mal, dann in dem Zahllauf begleichen können. Also Integration ist doch ein wichtiger Punkt und ja damit würde ich sagen, haben wir vier wichtige und gute Use Cases beschrieben.

Heidi Kieser

Ich wollte gerade sagen, es ist ja eine Fülle an Anwendungsfällen, die du beschrieben hast. Was ich wahrnehme ist, dass viele Unternehmen dann doch immer noch am Anfang stehen. Wie gelingt denn ein sinnvoller Einstieg?

Marc Trennheuser

Ich glaube, das ist ein Thema, das wir natürlich, ja das ist hochindividuell und das beobachten wir ja auch täglich bei den Projekten oder bei den Gesprächen mit unseren Kunden. So den Einstieg gibt es nicht. Also man muss sehen, welche Themen habe ich eigentlich im Unternehmen und welche Schritte muss ich im Rahmen meiner persönlichen oder individuellen Digitalisierungs-Roadmap, wenn man das mal so nennen will, welche will ich da beschreiten. Das hat natürlich viel mit den Anwendungen zu tun oder Philipp sprach ja gerade auch von gesetzlichen Rahmenbedingungen, die kommen, auf die man sich irgendwie einstellen muss und da ist so ein Rechnungsprozess vielleicht aktuell unter den Gegebenheiten ein logischer Schritt. Wenn man mir vorschreibt, dass ich Rechnungen digital handeln muss, dann ist das natürlich eine Möglichkeit per E-Mail ein PDF zu empfangen, aber irgendwie muss ich dieses PDF ja auch verarbeiten, ich muss die Informationen, die drin sind, die muss ich auslesen, an meiner Buchhaltung geben, eventuell bedeutet das ja auch, dass ich Folgeschritte einleiten muss, also ich brauche da einen gestützten Prozess. Das ist so ein typisches Einstiegsthema. Aber wir hatten gerade auch das Vertragsmanagement-Thema, auch das kann ein Riesenschritt sein. Digitale Signaturen zum Beispiel, also dass ich Dokumente eben mit Kunden vielleicht am POS möglicherweise unterschreiben lasse, irgendwelche Verträge, die dann eben mit einer digitalen Schrift in Wirksamkeit entsprechend geführt werden durch eine Unterschrift. Also das ist auch ein Weg. Also es gibt nicht den einen Weg. Jede Firma macht das irgendwie anders. Und bis zur 100%igen Digitalisierung vergehen auch, wahrscheinlich vergeht da sehr viel Zeit und sehr viele einzelne Schritte. Ich glaube, es gibt kaum

Unternehmen, die diese 100%ige Digitalisierung komplett geschafft haben. Die meisten Welten, die wir finden, sind zu Hybrid-Welt. Einige Dinge sind noch analog, andere sind digital, mal ein bisschen mehr, mal ein bisschen weniger. Das ist super individuell. Und das Schöne an Therefore ist, glaube ich, man kann auch ganz klein anfangen. Es ist ein extrem skalierbares Produkt. Ich kann eine ganz kleine Workflow-Lösung etablieren, wo ich zum Beispiel Reisekosten freigebe, aber ich kann auch hochkomplexe Prozesse programmieren und das ist eben wunderbar rauf und runter skalierbar. Also der Tipp eigentlich ist, ein Projekt definieren, den ersten Schritt gemeinsam in die Umsetzung führen, gucken, was habe ich gut, was habe ich nicht so gut gemacht, wo kann ich noch optimieren und sukzessive eben auch erweitern. Und dann bin ich auf meiner persönlichen Roadmap und das ist, glaube ich, der Weg, den man beschreiten muss. Es gibt nichts, was einem andere sagen, wie es gehen soll, sondern ich muss irgendwie auch den richtigen Weg für mich auch entsprechend entscheiden. Das ist die Flexibilität in einem Projekt. Dafür braucht man Leute, die einen auch so ein bisschen beraten, also einen Partner an der Seite. Das Canon extrem stark aufgrund von den Themen, über die wir schon oftmals eben auch gesprochen haben. Und dann entwickeln sich die Dinge einfach. Aber der erste Schritt ist natürlich spannend, klar.

Philipp Hamann

Und ich glaube auch, wenn ich da noch was zugeben darf, letztendlich bestimmt ja der Kunde, mit welchem Thema er anfangen möchte. Und ich habe die Erfahrung gemacht, Kunden wählen natürlich immer ein Thema, wo sie schnellstmöglich auch ein Benefit sehen. Also wo ein Return on Invest zu sehen ist. Das kann ein Prozess sein, der wirklich hochmanuell ist gerade und wo viele Mitarbeiter lange dran sitzen müssen. Und wenn ich diesen eben automatisiere, ist natürlich auch die Motivation bei solchen Mitarbeitern wesentlich höher, so ein Produkt auch noch weiter skalierbar zu nutzen in einem Unternehmen. Also man muss natürlich irgendwas haben, wo man auch einen Mehrwert relativ schnell wieder bekommen kann.

Marc Trennheuser

Ja genau und da macht dann Digitalisierung irgendwie auch so ein bisschen süchtig. Also wenn du dann merkst, da funktioniert plötzlich was viel besser als vorher. Also die Mitarbeiter sind zufriedener, die Kunden sind zufriedener, ich spare vielleicht Geld oder Zeit oder was auch immer. Dann will man den nächsten Schritt ja auch machen. Das ist das, was mich daran so fasziniert. Die Möglichkeiten sind so immens und eigentlich nur Chancen im Thema.

Philipp Hamann

Ja, absolut.

Heidi Kieser

Philipp, zum Abschluss vielleicht noch, was sind die größten Stärken von der Form?

Philipp Hamann

Was sind unsere größten Stärken? Also ich würde sagen, allen voran unser wirklich sehr umfassendes, starkes Workflow-Tool. Also ich würde sagen, Workflow-Excellence könnte man das nennen. Dann natürlich auch in Richtung der Benutzer. Wir haben ein sehr benutzerfreundliches Tool entwickelt. Wir nehmen unsere Kunden mit auf die Reise und auch

die hohe Flexibilität, würde ich auch nochmal anmerken, die man hat in Projekten mit unserem Produkt. Also wir haben eine wirklich ganz tolle, umfassende API, also ein Interface, mit dem man unheimlich viel integrieren kann, wenn das Kunden eben auch wünschen. Das sind so Dinge, die ich wirklich hier benennen möchte. Dazu kommen natürlich auch, dass wir unseren Kunden die Wahl bieten zwischen einer Cloud und einer On-Premise-Lösung. Es gibt andere Anbieter, die rein nur noch Cloud machen, aber wenn ich zum Beispiel den Schweizer Markt benennen darf, da ist wirklich noch das meiste On-Premise zu sehen. Und es kann sich auch alles verändern natürlich, aber wir wollen unserem Kunden eigentlich die Wahl lassen, was der Kunde eben gerne einsetzen möchte. Dann, Marc hat es auch schon angesprochen, die Skalierbarkeit in unserem System ist wirklich immens. Also wir haben Kunden von drei bis tausenden bis dreitausend User und das schon seit vielen, vielen Jahren. Das heißt, das ist auch ein Mehrwert, weltweite Verfügbarkeit auch nicht zu vergessen über Canon und gemeinsam mit Canon. sprechen wir wirklich auch große Unternehmen, globale Unternehmen an, die sich für uns entschieden haben. Und vielleicht zu guter Letzt, dass wir natürlich auch eine finanzielle Sicherheit ausstrahlen, weil wir Teil der Canongruppe sind. Das ist ja für Kunden auch entscheidend. Die wollen sich ja mit einem Unternehmen, oder andersrum, die entscheiden sich für ein Unternehmen, wo sie wirklich sicher sind, der ist langfristig auch noch solvent und am Markt zu finden. Und ich glaube, als Teil der Canongruppe sollte das kein Problem sein.

Heidi Kieser

Ja Marc, für dich habe ich auch noch eine Abschlussfrage. Sehr gut. Was sagen denn die Anwender?

Marc Trennheuser

Ja, das ist eigentlich ganz schön. Also was wir bei Canon immer wieder sehen, ist, dass unabhängige Bewertungen von Anwendern zeigen, wie hoch die Zufriedenheit mit dem Produkt ist, wenn ich das einmal installiert habe und gemerkt habe, wie wunderbar das eben auch so funktioniert. Das kann man so ein bisschen subjektivieren und neutralisieren durch Software Reviews. Das ist eine Company, die sehr vorher schon einige Male so als ECM-Market Leader oder Data Quadrant Champion ausgezeichnet hat. Das sind Auszeichnungen von Third-Party-Unternehmen im Prinzip, die sagen, okay, diese Software ist so gut, weil die Anwender, die sie benutzen, extrem zufrieden sind. Das Feedback bei Umfragen ist hervorragend. Das ist so eigentlich, finde ich, so eine der besten Bewertungen, die man bekommen kann, wenn die Menschen, die es anwenden, sagen, ja, das hat sich gelohnt, dass ich mich hier umgestellt habe und jetzt eben mit sehr vor allem meine Prozesse eben auch mache. Was hier besonders stark bewertet wird, ist so die Leistungsfähigkeit in der Workflow-Automatisierung. Also wenn ich da so einen Prozess definiert habe und dann läuft der automatisch durch, dann muss man sich über die einzelnen Schritte keine Gedanken mehr machen. Das ist so sorgenfreies Arbeiten und das ist gerade bei anspruchsvollen oder auch kritischen Themen extrem wichtig, wenn der Prozess super sauber geführt wird. Und was auch eine starke Aussage ist, dass fast 100 Prozent der Kunden, die das Produkt nutzen, sagen ja, ich will es weiter benutzen. Ich meine, das wären 98 Prozent gewesen, glaube ich, in der letzten Umfrage. Klar, ist auch nachvollziehbar, wenn ich mich mal auf so eine Art zu arbeiten eingestellt habe, dann will ich die auch nicht mehr verändern, weil das ist erfolgreich, das funktioniert gut. Ich beschäftige mein Gehirn lieber mit anderen Themen, dass ich da Probleme

löse, nicht bei Dingen, die schon wunderbar gelöst sind. Also dieses Dranbleiben, das ist auch ein super guter Beleg dafür, dass die Software eben auch einfach gut funktioniert. Und das ist es, was mich persönlich auch von sehr vor so überzeugt ist, dass die Anwender eine klare Aussage, also nicht der IT-Mensch, der die Investitionsentscheidung getroffen hat, der Manager, der das Budget freigegeben hat, dass nicht nur die sagen, ja das war eine gute Entscheidung, das liegt ja auch nahe irgendwo, sondern dass diejenigen, die damit arbeiten, zufrieden sind. Und das ist glaube ich, ein besseres Kompliment kann man als Firma eigentlich gar nicht bekommen. Das ist es, was hier auch von extern belegt ist, in diesen Umfragen sich jedes Jahr quasi wieder neu herausstellt und ja, mehr kann ich auch nicht sagen. Also genau das macht eine gute Software aus und offensichtlich habt ihr eine echt gute Software gebaut in den letzten Jahren.

Philipp Hamann

Vielleicht zusätzlich noch, ich weiß von vielen Kunden, die mittlerweile so intensiv mit Therefore arbeiten, dass sie auch in der Lage sind, selbst zum Beispiel Prozesse zu modellieren oder zu designen. Also wirklich unsere großen Kunden, die haben zwei, drei Personen, vielleicht ist es vermessen gesagt, dass sie täglich sich darum kümmern, aber die eben wirklich Prozesse selbst in Therefore konfigurieren können. Man muss ja nichts programmieren, sondern wirklich nur konfigurieren und das ist das Schöne daran. Und je mehr ich mich natürlich mit einem Produkt beschäftige, desto intensiver lebe ich dieses Produkt auch. Und diese Nähe ist, denke ich, auch entscheidend. Und ich denke, wir sind da sehr, sehr gut adressierbar, was eben auch neue Wünsche angeht von den Kunden. Die werden halt so gut gehört.

Heidi Kieser

Bevor wir jetzt zum Ende unserer Folge kommen, würde ich euch noch zu unserem traditionellen Fragenhagel einladen. Das heißt, ich gebe euch jeweils zwei Begriffe vor und ihr entscheidet euch möglichst ganz spontan für einen der beiden. Seid ihr bereit? Ja. Sehr gut. Dann starten wir. Struktur oder Flexibilität?

Philipp Hamann

Flexibilität. Ja,

Marc Trennheuser

Flexibilität, ja.

Heidi Kieser

Sicherheit oder Geschwindigkeit?

Marc Trennheuser

Sicherheit.

Philipp Hamann

Sicherheit.

Heidi Kieser
Künstliche Intelligenz oder menschliches Urteil?

Marc Trennheuser
Menschliches Urteil.

Philipp Hamann
Künstliche Intelligenz.

Heidi Kieser
Integration oder Inzellösung?

Marc Trennheuser
Integration.

Philipp Hamann
Integration.

Heidi Kieser
Schnell starten oder erst perfekt planen?

Philipp Hamann
Schnell starten.

Marc Trennheuser
Schnell starten.

Heidi Kieser
Skalieren oder fokussieren?

Philipp Hamann
Fokussieren.

Marc Trennheuser
Skalieren.

Heidi Kieser
Technologie oder Prozessverständnis?

Philipp Hamann
Prozessverständnis.

Heidi Kieser

Damit sind wir auch schon wieder am Ende unseres Fragenhagels. Vielen Dank, dass ihr beiden da wart und vielen Dank für die spannenden Einblicke.

Philipp Hamann

Ja, Heidi, hat mal wieder Spaß gemacht. Danke dir.

Heidi Kieser

Danke.

Philipp Hamann

Ja, vielen Dank, dass ich auch dabei sein durfte. Für mich war das ja das erste Mal. Vielleicht darf ich ja irgendwann mal wiederkommen. Vielen Dank Heidi, vielen Dank Marc.

Heidi Kieser

Sehr gerne, darfst du wiederkommen.

Wir haben heute gesehen, Dokumentenmanagement ist längst kein Randthema mehr, sondern eine zentrale Voraussetzung dafür, dass Unternehmen sicher, effizient und zukunftsfähig arbeiten können. Ob gesetzliche Anforderungen, KI-Unterstützung oder die Integration in bestehende Arbeitsumgebungen, entscheidend ist, dass die Technologie den Alltag wirklich einfacher macht. Danke an unsere Zuhörer fürs Zuhören und wenn ihr euch weiter mit der Frage beschäftigen wollt, wie Dokumentinformationen und Prozesse intelligent organisiert und sicher genutzt werden können, dann sprecht uns gerne an. Bis zur nächsten Folge von Canon on Air.

Outro

Das war Canon on Air. Let's Talk. Weitere Informationen finden Sie auch immer in den Shownotes oder unter [Canpon.de/business](https://canon.de/business). Freuen Sie sich schon jetzt auf die neuen Folgen von Canon on Air. Let's Talk. Bis zum nächsten Mal.