

Dokumentendienstleistungen

Managed Print
Services? MPS?
MAKE PRINT SIMPLE!

you can



Canon

Bevor wir über Geld reden: **Welches sind Ihre Unternehmensziele?**

2008 ging Canon als Branchenführer mit Managed Print Services auf den Markt. Seinerzeit glaubten wir, unser bestes Argument wäre der Taschenrechner. Doch bald merkten wir, dass es damit nicht getan war. Unsere Kunden hatten Bedürfnisse und Anforderungen, die über das Mantra „Sparen, Sparen, Sparen“ hinausgingen.

Zum Beispiel gab es Unternehmen, die ehrgeizige Wachstumsziele verfolgten und die sicherstellen wollten, dass ihre Druckinfrastruktur koordiniert mitwuchs. Auch mit dem Thema Sicherheit wurden wir häufig konfrontiert. Hier wurden Lösungen von uns erwartet, die die Compliance-gemäße Dokumentenerstellung, -ausgabe, -versendung, -archivierung (und auch -vernichtung!) garantierten.

Einige Unternehmen unterstützten wir bei der Umsetzung von Umweltzielen (z.B. Reduzierung des Kohlendioxidausstoßes).

So wurde Canon nach und nach zum Berater. Wie weit wir gehen, zeigt sich darin, dass wir bei besonders komplexen Aufgabenstellungen mit unserem Partner Accenture zusammenarbeiten. Man kann gar nicht ganzheitlich genug denken.



Reden wir über Geld: Sechs- oder siebenstellige Beträge. Vertraglich garantiert.

Es ist paradox: Die Hardware (Drucker, Kopierer, Scanner etc.) wird immer günstiger, die Seitenpreise auch. Doch wenn am Ende des Jahres Kassensturz gemacht wird, sind die Gesamtausgaben für die Dokumentenerstellung schon wieder gestiegen. Woran dies liegt? Am falschen Blickwinkel. Man ist fixiert auf die Details. Besser wäre es, das große Ganze zu überblicken. Genau das tut Canon mit MAKE PRINT SIMPLE!

„Nach uns die Sintflut!“

Viele Unternehmen und Einrichtungen denken zu projektbezogen. Man kauft neue Hard- und Software, installiert alles – und das war's dann in der Regel auch. Das Projektende ist das Ende der Aktivität. Eine Erfolgskontrolle findet nicht statt. Reporting? Fehlanzeige. Der Alltag geht weiter. Das Projekt gerät in Vergessenheit.

Diese „Nach uns die Sintflut“-Mentalität führt dazu, dass sich nichts Grundlegendes ändert. Vor allem nicht das Anwenderverhalten. Dabei wäre genau dort der Ansatzpunkt für nachhaltige Einsparungen.

„Schuster, bleib bei deinen Leisten“

Wir wissen nicht, wie man einen Bypass legt. Ebenso wären wir überfordert, auf einem Flughafen täglich Hunderte von Flügen zu koordinieren. Und die Stahlherstellung wird uns auf ewig ein Geheimnis bleiben. Das macht aber auch nichts. Jedes Unternehmen, jede Einrichtung hat andere Kernkompetenzen.

Unsere ist die Dokumentenerstellung. In all ihren Facetten. Wir wissen, wie man Dokumente günstig erstellt, verteilt, archiviert (und auch wiederfindet). Und zwar dauerhaft. Wenn Sie uns, als Dienstleister, diese Arbeit übertragen, haben Sie zwei entscheidende Vorteile. Der erste: Ein Profi kümmert sich um den „Papierkram“ und die damit verbundene digitale Einbindung (denn schließlich ist das unsere Kernkompetenz). Der zweite: Sie haben mehr Zeit, sich um Ihre Kernkompetenz zu kümmern (Ihre IT-Administratoren werden schließlich nicht für Tonerbeschaffung und Druckerwartung bezahlt).

„Gut Ding will Weile haben“

Es tut uns leid, auch wir können nicht die eierlegende Wollmilchsau anbieten. Zumindest nicht sofort. Selbst die beste Lösung ist immer nur eine Momentaufnahme. Morgen schon kann es bessere Lösungen geben.

Daher ist es wichtig, dass man am Ball bleibt. Nach dem Projekt ist vor dem Projekt. MAKE PRINT SIMPLE steht für Beständigkeit. Für kontinuierliche Analysen, Überprüfungen und Anpassungen. Nur so lässt sich sicherstellen, dass Ihre Dokumentenerstellung (auch in puncto Kosten) das Niveau erreicht, das jeweils möglich ist.



„Gestatten, Ihr Mann vor Ort!“: (Es kann auch eine Frau sein).

Aus den Augen, aus dem Sinn. Das gilt – leider – auch für viele Projekte, bei denen nach erfolgtem Abschluss nichts mehr passiert. Man verharrt auf dem erreichten Niveau, stagniert.

Was fehlt, ist eine Person, die permanent die Augen offenhält und registriert, wo Verbesserungen möglich sind. Wir stellen Ihnen diesen Experten zur Seite. Seine einheitliche internationale Bezeichnung: Client Service Manager. Für unsere Kunden ist er: der Canon-Mitarbeiter vor Ort.

In Reichweite

Manchmal ist es eine simple Frage, auf die man eine Antwort möchte. Manchmal ein handfestes Problem, das möglichst schnell gelöst werden muss. Und manchmal ein konkreter Plan, über den man gern reden würde.

Immer aber geht es darum, einen Ansprechpartner zu haben. Und zwar nicht irgendeinen, sondern einen festen, den man kennt. Einen Fachmann, der im Stoff drin ist. Weil er die Entwicklung eines Projekts von Anfang an begleitet hat. In unserem Client Service Manager haben Sie diese Person.

Im Thema

Der Client Service Manager ist nicht nur ein guter Zuhörer, sondern auch ein konzentrierter Beobachter. Sein Hauptaugenmerk gilt der Einhaltung des Vertragsabkommens. Er achtet darauf, dass die anvisierten Einsparungen realisiert werden, dass Compliance-Anforderungen oder Umweltziele erreicht werden.

Auch nimmt er sich Zeit für regelmäßige gemeinsame Lagebesprechungen, in denen das Erreichte auf den Prüfstand kommt und die weitere Vorgehensweise abgestimmt wird. Wie viel Zeit er sich nimmt? Das liegt in Ihrer Hand. Er kann das ganze Jahr komplett vor Ort sein oder einen Tag im Monat.

In der Welt

Immer mehr Unternehmen sind multinational aufgestellt. Daher genügt es nicht, nur am Stammsitz die Dokumentenerstellungs- und Druckprozesse zu verbessern. Einsparungen im großen Stil sind nur möglich, wenn die Veränderungen global wirksam werden. In jeder Filiale und in jeder Tochterfirma.

Mit Canon ist dies kein Problem. Wir sind an unterschiedlichsten Standorten der Welt zuhause. Für die Projektsteuerung bedeutet dies: Wenn Sie Ihr Druckmanagement zum Beispiel auch in Übersee oder Osteuropa

auf eine effizientere Grundlage stellen wollen, stehen Ihnen in den gewünschten Ländern nationale Client Service Manager von Canon zur Seite. Diese arbeiten eng mit dem Projektleiter, dem internationalen Client Service Manager, zusammen. Er ist der Koordinator und kommt aus dem Land, das federführend das Projekt betreut (also bei einem deutschen Unternehmen ein Deutscher).

Auf diese Weise haben Sie die Gewähr, dass der angestrebte Standard nicht nur im Heimatland, sondern auch viele Flugstunden entfernt erreicht wird.



Hardware und Service machen nur 10 Prozent der Kosten aus.

Höchste Zeit, sich um die restlichen 90 Prozent zu kümmern.

Gut, wenn man beim Kauf eines Druckers 100 Euro spart. Schlecht, wenn dieser Drucker falsch genutzt wird und dadurch die Kosten aus dem Ruder laufen. Noch schlechter, wenn dies keinem auffällt. MAKE PRINT SIMPLE verhindert genau das.

Unser Hauptaugenmerk gilt Prozessen, nicht Geräten. Weil 90 Prozent wichtiger sind als 10 Prozent.

5 gewinnt – warum MAKE PRINT SIMPLE überlegen ist.

WETTBEWERBSVORTEIL 1: FINANZEN

Einsparungen versprechen alle. Doch wir sind die einzigen, die vertraglich garantierte Euro-Beträge nennen. In der Regel im sechsstelligen Bereich und darüber. So wissen Sie schon im Januar, wie viel Sie im Dezember mehr in der Kasse haben.

WETTBEWERBSVORTEIL 2: TECHNIK

Seit jeher profitieren Canon-Kunden von unserer Patentführerschaft und unserem technischen Vorsprung. Dies zeigt sich nicht nur in unserer Hardware, sondern auch in unserer Software und unseren kundenspezifischen Lösungen. Der Outputmanager ist Garant für ein Druckregelwerk, das Printprozesse systematisiert, simplifiziert und automatisiert.

WETTBEWERBSVORTEIL 3: SERVICE

Viele Unternehmen sind multinational. Dies hat zur Folge, dass Lösungen an verschiedensten Standorten der Erde funktionieren müssen. Dies kann nur gelingen, wenn auch der Partner global agiert. Canon ist ein Weltkonzern mit einer eigenen international aufgestellten Serviceorganisation. So haben Sie die Sicherheit, dass unsere Dienstleistungen in Berlin die gleiche Qualität haben wie in Buenos Aires.

WETTBEWERBSVORTEIL 4: NACHHALTIGKEIT

Es liegt im Trend, sich Umweltschutz, die Schonung von Ressourcen und nachhaltiges Wirtschaften auf die Fahnen zu schreiben. Das freut uns. Denn es bestätigt uns darin, dass wir schon vor Jahrzehnten (als unser

Ökoansatz noch als exotisch belächelt wurde) den richtigen Weg eingeschlagen haben. Den Vorsprung auf diesem Gebiet – Stichwort: minimaler Stromverbrauch – verteidigen wir bis heute.

WETTBEWERBSVORTEIL 5: BERATUNG

Wir sind Spezialisten, aber keine Fachidioten. Und wir wissen, wo wir nicht mehr weiterwissen. Unsere Partnerschaft mit Accenture eröffnet Ihnen völlig neue Möglichkeiten in der Workflowoptimierung. Zusätzliches Potenzial bietet das Outtasking/ Outsourcing von Geschäftsbereichen. Das macht professionelle Beratung aus: Auch solche Einsparfelder aufzuzeigen, die gar nicht auf dem Radar waren.

Das B.E.U.T.E.-Prinzip. (basierend auf der ITIL-Methode der kontinuierlichen Optimierung)

B Beobachtung:

Wir analysieren die Druckabläufe, machen uns ein Bild von Ihrer IT-Umgebung. Hierbei geht es um ein grundlegendes Verständnis des Anwenderverhaltens. Durch Beobachtung vermögen wir Rückschlüsse zu ziehen, was machbar ist und was nicht (denn nicht alles, was technisch möglich ist, ist beim jeweiligen Unternehmen oder Träger auch sinnvoll).

E Entwicklung:

Wir erstellen einen Business Case; eine Kosten-Nutzen-Analyse, die aufzeigt, was unsere vorgeschlagene technische Lösung Ihnen betriebswirtschaftlich bringt. Wie grundsolide wir dabei zu Werke gehen, zeigt sich darin, dass wir Ihnen die versprochenen Einsparungen sogar vertraglich garantieren.

U Umsetzung:

Mit dem Aufstellen von Druckern, Multifunktionssystemen etc. und dem Installieren von Software ist es nicht getan. Noch wichtiger ist das „Change Management“. Auf gut Deutsch: Man macht die Anwender mit den Neuerungen vertraut, zeigt ihnen, wie sie ihr Verhalten bei der Dokumentenerstellung ändern müssen. Dieses Umlernen ist der eigentliche Schlüssel zum Erfolg.



Tagesgeschäft:

Services heißt Dienstleistungen. Und die erbringen wir kontinuierlich. Wir managen Ihre Druckerflotte, überwachen sie und werden, wann immer es nötig ist, vorbeugend aktiv (also bevor der Toner leer ist oder das System streikt).

Evolution:

Es gibt nichts, was nicht verbessert werden kann. Deshalb haben Berichtswesen und Analyse für uns einen hohen Stellenwert. Regelmäßig werten wir die Leistung Ihrer Systeme aus und machen Vorschläge, wie sich diese optimieren lässt. Das Ganze ist ein stetiger Prozess, der dazu dient, Arbeitsabläufe weiter zu vereinfachen und dadurch Einsparpotenziale auszuschöpfen.

Eins, zwei, drei. So einfach ist MAKE PRINT SIMPLE!

Es ist nicht immer leicht, Verantwortung abzugeben. Oft ist es ein kontinuierlicher Prozess. Denn das Vertrauen in die Leistungsfähigkeit des Partners muss sich erst aufbauen. Daher gibt es MAKE PRINT SIMPLE auch dreimal. Als Einstiegsmodell (wir stehen Ihnen assistierend zur Seite), als erweiterte Dienstleistung (wir nehmen, wo es sinnvoll ist, aktiv Anpassungen vor) und als Outsourcinglösung (wir kümmern uns um alles).

MPS 1

Druckerflotte managen

Wir harmonisieren Hardware und Software und bieten Ihnen ein umfassendes Dienstleistungspaket: Von der Tonerlogistik über die elektronische Überwachung und Wartung (mögliche Störungen bereits im Ansatz erkennen und so Ausfallzeiten minimieren) bis zum Berichtswesen (welche Systeme sind wie ausgelastet) und zur verursachergerechten Abrechnung (wer hat wo wie viel gedruckt und kopiert).

DIE ENTSCHEIDENDEN VORTEILE

- Technische Standardisierung
- Deutlich weniger Druck- und Kopiersysteme
- Flexible Verträge
- Hohe Servicequalität

MPS 2

Druckerflotte stetig optimieren

Wir analysieren permanent die Leistung Ihrer Ausgabesysteme. Auf Grundlage dieser Ergebnisse können wir Schwachstellen ausmerzen und Ihre Druckerflotte kontinuierlich optimieren. Möglich wird dies durch einen festen Ansprechpartner – ein Canon-Spezialist, der aktives Druckmanagement betreibt und dadurch zusätzliche Einsparungen für Sie erzielt.

DIE ENTSCHEIDENDEN VORTEILE

- Effiziente Ausgabesteuerung
- Niedrigeres Druckvolumen
- Zentrale Vervielfältigung
- Flottenoptimierung



MPS 3

Druckerflotte übernehmen

Wir zeichnen verantwortlich für den gesamten Dokumentenlebenszyklus. Das bedeutet: Auf jeder Stufe der Dokumentenerstellung – vom Entwurf über die Verteilung und Vervielfältigung bis zur Speicherung und Archivierung – profitieren Sie von individuellen Lösungen, die vieles vereinfachen und automatisieren. Durch dieses Outtasking/Outsourcing sind maximale Einsparungen möglich.

DIE ENTSCHEIDENDEN VORTEILE

- Optimierung von Arbeitsabläufen
- Niedrigere Prozesskosten in der gesamten Dokumentenwertschöpfungskette
- Dokumentenmanagement
- Outtasking/Outsourcing

 MAKE PRINT
SIMPLE!

Nur mit Canon.

Canon

Canon Inc.
www.canon.com

Canon Europa N.V.
www.canon-europe.com

© Canon Deutschland GmbH 2011
Stand: Februar 2011

Canon Deutschland GmbH
Europark Fichtenhain A10
47807 Krefeld
Tel. +49 (0)21 51 / 3 45-0
Fax +49 (0)21 51 / 3 45-102
www.canon.de

Bestell-Nr.: H110028