





Wer druckt, der bleibt

Auch wenn die fortschreitende Digitalisierung viele Chancen bietet – insbesondere für diejenigen, die das Lösungsgeschäft gut beherrschen –, bleibt der Druckermarkt weiterhin schwierig und die gesamte Branche steht vor einigen nicht unerheblichen Herausforderungen.

FACTS wollte es wissen und hat namhafte Anbieter gefragt:

Was sagen Sie zu diesen drei Stichworten?

1. Bestehen (und wachsen) in einem Verdrängungsmarkt
2. Sinkende Seitenvolumina aufgrund zunehmender Digitalisierung
3. Datenschutz (DSGVO)

1

STICHWORT:

Bestehen (und wachsen) in einem Verdrängungsmarkt

2

STICHWORT:

Sinkende Seitenvolumina aufgrund zunehmender Digitalisierung

3

STICHWORT:

Datenschutz (DSGVO)

MATHIAS SCHACH,
*Direktor Vertrieb,
 Marketing und
 Unternehmens-
 kommunikation,
 Brother International
 GmbH*



1 Brother ist im gerade abgelaufenen Geschäftsjahr gegen den Markttrend gewachsen. Das Wachstum kam vor allem aus dem Bereich SMB (Small Medium Business), der auch im nächsten Jahr unser Fokus sein wird.

2 Das Druckverhalten ändert sich ja bereits seit Jahren, speziell im SOHO-Bereich (Small Office, Home-Office). Deshalb zielt auch ein Großteil unserer Aktivitäten auf das Segment der kleinen und mittleren Unternehmen ab, da dort das Druckvolumen auf dezentralen Geräten weiterhin relativ stabil ist. Wir stellen aber auch fest, dass über mobile Devices nach wie vor gedruckt wird.

Zusätzlich bieten wir mit unserer mittlerweile breiten Palette an Scannern Lösungen für die zunehmende Digitalisierung von Dokumenten im Büroumfeld.

3 Der Schutz der Daten unserer Kunden hat für uns eine sehr hohe Priorität. Daher sind unsere Geräte zertifiziert für alle wesentlichen DSGVO-konformen Druckmanagement-Lösungen.

Infolgedessen sehen wir hier durchaus einen steigenden Bedarf an Follow-me- oder Secure-Print-Lösungen. Dadurch ergeben sich für uns zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten, die wir in Zusammenarbeit mit unseren Partnern erschließen.

1

STICHWORT:

Bestehen (und wachsen) in einem Verdrängungsmarkt

2

STICHWORT:

Sinkende Seitenvolumina aufgrund zunehmender Digitalisierung

3

STICHWORT:

Datenschutz (DSGVO)

1 Das Wichtigste ist die ständige Bereitschaft zur Veränderung, denn der Wandel wird im digitalen Zeitalter unser ständiger Begleiter sein. Eine Vielzahl von Komponenten gilt es im Auge zu behalten, zu priorisieren und immer wieder zu hinterfragen. Es heißt agil und flexibel zu sein, Kundenbedürfnisse zu analysieren, neue, kreative Möglichkeiten vorzusehen und dafür Lösungen zu bieten. Outputmanagement war gestern, aus Managed Print Services sind heute digitale Dokumentenworkflows geworden, morgen wird das Thema ein anderes sein müssen, um Kunden langfristig zu begeistern und neues Geschäft zu generieren. Ist man – wie wir es sind – unter den Top 3 der A3-Farb-MFP-Lieferanten positioniert, dann gehören neueste Hardwaretechnologien zum Standard, zum Pflichtprogramm. Die Kür liefern wir mit eigener Software „made in Germany“, die sich kundenspezifisch aufrüsten lässt. Wir bieten Klimaneutralität, europaweit standardisierte Konzepte und langjährige Beratungskompetenz für die unterschiedlichsten Branchen. Und wenn gewünscht, übernehmen wir mit unserer Mannschaft das Dokumentenmanagement als Dienstleistung für den Kunden, damit er sich auf sein Kerngeschäft fokussieren kann.

2 Sinkende Volumina begleiten uns jetzt schon eine Weile im Office-Printing-Markt. Vor dem Hintergrund der digitalen Transformation ist das ein nicht aufzuhaltender Trend, der für die unterschiedlichen Branchen ungleich stark ausgeprägt wirkt.

Wir glauben allerdings, dass sich das Druckaufkommen auf einem gesunden Niveau einpendeln wird, das heißt, Druck wird weiter eine wichtige Rolle in der Kommunikation einnehmen. Wie in jeder anderen Branche auch, die mit Rückgang konfrontiert ist, muss sich der Blick jetzt auf die Alternativen richten, mit denen Wachstum zu generieren ist, und wir müssen uns einige Fragen

stellen: Können wir dem Endanwender digitale Zusatzleistungen bieten, können wir die Aufgabe crossmedial, per Omnichannel lösen oder auch durch VR und AR, Virtual und Augmented Reality, ergänzen?

Hier gilt wieder das Credo: Die Bereitschaft zum Wandel ist einer der Schlüssel zum Erfolg. Unser Anspruch ist es, dem Kunden dabei Ideen und relevanten Content zu liefern, gemeinsam mit ihm die Alternativen zu analysieren und den Prozess der digitalen Transformation in seinem Unternehmen mitzugestalten. Unsere Kampagne zu diesem Thema liefert gute Beispiele dafür.

3 Datensicherheit ist für Canon eine Standardanforderung, weshalb viele Sicherheitsmodule, die im Markt optional angeboten werden, bei Canon zur Basisausstattung gehören. Wir beschäftigen uns seit Langem damit und bieten dafür durch „privacy by design“ nicht nur eine optimale Hardwareplattform, sondern auch zertifizierte Software für In- und Output, für Dokumenten- und Workflow-Management. Die nahtlose Integration dieser Komponenten in die Netzwerksicherheitsfunktionen sowie die Funktionen, die die Vertraulichkeit und die Verfügbarkeit von Daten und den Zugriff darauf im gesamten Lebenszyklus schützen, sind Garanten für gesetzeskonforme Sicherheit.

Wir fühlen uns für die Beratung in diesem Zusammenhang verantwortlich. Deshalb haben wir das Canon-DSGVO-Paket entwickelt, in dem das DSGVO-Whitepaper für „Enterprise Security“ und „Chancen für digitale Druckdienstleister“ mit pragmatischen Erklärungen und Hinweisen zu den wichtigsten Aspekten enthalten ist. Darüber hinaus bieten wir gemeinsam mit unabhängigen Partnern eine DSGVO-Analyse an, damit Kunden durch sorgfältige und kompetente Beratung Sicherheit im Umgang mit der Verordnung gewinnen.

MATHIEU PEETERS,
*Director B2B
Marketing & Sales
Excellence,
Canon Deutschland
GmbH*



JÖRN VON AHLEN,
Leiter Marketing der
Epson Deutschland
GmbH



1 STICHWORT:
**Bestehen (und wachsen) in
einem Verdrängungsmarkt**

2 STICHWORT:
**Sinkende Seitenvolumina
aufgrund zunehmender
Digitalisierung**

3 STICHWORT:
Datenschutz (DSGVO)

1 Auf Tinte setzen!

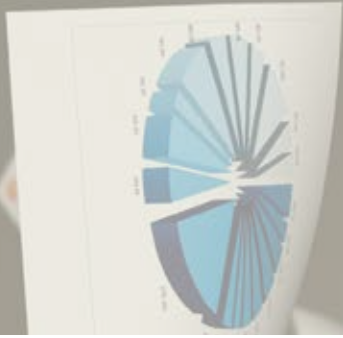
Tintendruck besitzt gegenüber den Laserdruckern eine Reihe von Vorteilen. So verbrauchen sie deutlich weniger Strom und senken dadurch die anfallenden Kosten der Druckinfrastruktur. Sie benötigen auch keine Aufwärmzeit vor dem Druck der ersten Seiten und sind damit besonders bei den büroüblichen Dokumenten von drei bis sechs Seiten Länge deutlich vorteilhafter als Laser. Sie helfen dank ihrer umweltfreundlichen Technologie außerdem, anspruchsvolle CSR-Ziele der Firmen zu erfüllen, was gerade bei Ausschreibungen der öffentlichen Hand immer wichtiger wird. Schlussendlich sind Inkjets eine einfache, zuverlässige Technologie und schlagen Laserdrucker auch noch in puncto Zuverlässigkeit. Viele Firmen möchten auf diese Vorteile nicht verzichten und ersetzen daher ihre alten Laserdrucker durch moderne Tintendrucksysteme.

2 Konzertierte Lösungen aus MPS, DMS, Service und verwandten Produkten schaffen

Die Zeit des einfachen Verkaufens von Druckern und Scannern an Unternehmen ist schon lange passé. Erfolgreiche Handelspartner setzen darauf, ihren Kunden umfassende Dokumentenlösungen aus einer Hand zu offerieren. Diese umfassen sowohl Druck- als auch Scanlösungen. Sie berücksichtigen zudem den erforderlichen Dokumentenfluss der jeweiligen Firma durch das Anbieten passender MPS-, DMS- und Sicherheitslösungen. Auf diese Weise empfiehlt sich der Fachhändler als kompetenter Partner seiner Kunden und sorgt für deren nachhaltige Bindung.

3 Passende Rahmenbedingungen und mehr gesunder Menschenverstand bei der Nutzung aller Arten von Netzwerken

Selbstverständlich müssen passende Rahmenbedingungen für ein sicheres, vertrauensvolles Arbeiten mit digitalen Netzwerken vorhanden sein. So fordert die DSGVO von Unternehmen, alle Prozesse und Geräte hinsichtlich der Sicherheit von Kundendaten zu prüfen und anzupassen beziehungsweise abzusichern. Das gilt auch für Drucker und Multifunktionsgeräte, weshalb wir für unsere Geräte eine Vielzahl an Komponenten wie beispielsweise Zugriffskontrollen in Form von Kartenlesern und entsprechender Software anbieten. Allerdings darf dabei nicht außer Acht gelassen werden, dass die meisten Datenlecks immer noch durch Benutzerfehler entstehen. Dagegen helfen Schulungen und die Empfehlung, vor dem Drücken des „Senden“-Knopfs noch einmal innezuhalten und nachzudenken.



1 Für ein dauerhaftes Bestehen am Markt sind neben einer erstklassigen Beratung und Betreuung natürlich die Wettbewerbsvorteile und Alleinstellungsmerkmale der Produkte entscheidend. Dabei setzt HP auf mehrere Trends. Zum einen: „Tinte im Büro“. Unsere leistungsstarken Page wide Drucker und -Multifunktionsgeräte sind mit bis zu 70 Seiten pro Minute und zertifiziert dokumentenechten Tinten eine echte Alternative zum klassischen Laserdrucker, sowohl preislich als auch aufgrund der besseren Ökobilanz. Zudem sehen wir im A3-Umfeld starkes Potenzial: Mit unserem umfangreichen A3-Portfolio tragen wir der Nachfrage an Farb-Multifunktionsdruckern für dieses Format Rechnung. Ein signifikanter Vorteil besteht darin, dass alle Geräte der kompletten A3-Flotte standardmäßig mit den branchenweit umfassendsten und modernsten Sicherheitsfeatures ausgestattet sind, um zum Schutz der Geräte, Daten und Dokumente beizutragen.

Ein weiteres Plus bietet HP beim Service der Geräte: Dank Smart Device Services (SDS) versetzen wir herstellernunabhängige Monitoring-Lösungen in die Lage, service-relevante Informationen zu erhalten und kontextbezogen Transaktionen auszuführen. Damit wird der Service besser planbar und effizienter; für den Endkunden steigt die Verfügbarkeit der Systeme und eine nahtlose Integration in Informationsprozesse wird möglich. Aufgrund der einheitlichen Firmware in allen Geräten ist zudem die Serviceoberfläche identisch, was die Nutzung vereinfacht.

2 Die Digitalisierung nimmt zu, gleichzeitig bleibt das Druckvolumen in Unternehmen auf gleich hohem Stand. Mit leistungsstärkeren Druckern reduziert sich zwar deren Anzahl, Multifunktionsgeräte – oft im A3-Format – liegen aber voll im Trend. Wichtige Themen sind dabei das Management und die Optimierung der Druckerflotte sowie der Informationsmanagement-Prozess. Ein besonderes Augenmerk muss hier auf die nahtlose Integration von Multifunktionssystemen in Dokumentenerfassungs- und Ausgabeprozesse gelegt werden, denn sie werden dank Nutzung entsprechender Lösungen immer mehr zu Informationsportalen, zum Beispiel in Richtung Microsoft SharePoint oder anderer nachgelagerter Anwendungen. Hier bietet die nahtlose Integration eine große Chance auf einfache Verwaltbarkeit.



HARTMUT HUSEMANN, Country Manager Services and Solutions, HP Deutschland GmbH

3 Beim Thema Sicherheit und Datenschutz herrscht bei vielen Unternehmen noch immer Aufklärungsbedarf. IT-Abteilungen sind ständig damit beschäftigt, vertrauliche Informationen über verschiedene Geräte und Umgebungen hinweg zu schützen. Drucker und Multifunktionsgeräte werden dabei jedoch häufig außer Acht gelassen. Dabei sind sie ebenso wie PCs und Server Teil des Netzwerks und stellen so ein Einfallstor dar, das es ermöglicht, Informationen abzugreifen oder das gesamte Netzwerk zu beschädigen.

Wer als Unternehmen jedoch den Schutz persönlicher Daten von EU-Bürgern nicht gewährleistet, muss nach den Bestimmungen der GDPR erhebliche Bußgelder befürchten. HP sorgt mit entsprechenden Lösungen für den Schutz der Drucker, Daten und Dokumente und ermöglicht die Umsetzung des gesamten Sicherheitsprozesses. Bei Bedarf entwickeln HP-Sicherheitsanalysten individuelle Konzepte für eine sichere Ausgabeinfrastruktur, die sich in das Sicherheitskonzept des Unternehmens eingliedert. Diese kann dann mithilfe des HP JetAdvantage Security Managers ausgerollt, auditiert und über Berichtsfunktionen dokumentiert werden. Funktionen wie standardmäßig verschlüsselte Festplatten, Zertifikatsmanagement oder Auditierung von BIOS und Betriebssystem durch die HP-Sure-Start-Funktion untermauern in der Umsetzung das Sicherheitskonzept. Durch den HP Security Manager können Sicherheitskonfigurationen bei sich ändernden Angriffsszenarien einfach flottenweit angepasst werden, um das Konzept permanent auf dem Laufenden zu halten.



**JOHANNES
BISCHOF,**
*President
Konica Minolta
Business Solutions
Deutschland GmbH*



1 Um in einem Verdrängungsmarkt bestehen und wachsen zu können, ist Innovationsfähigkeit unerlässlich. Mit dem Workplace Hub, unserer revolutionären Plattform zur einfachen Verwaltung der gesamten Unternehmens-IT, hat unser Business Innovation Center eine wegweisende Lösung kreiert. Sie ermöglicht Organisationen, die Herausforderungen der Digitalisierung zu meistern und gleichzeitig die sich ergebenden Chancen zu nutzen, indem Tools, Dienste und Geräte effizient miteinander verzahnt werden.

Mit der Eröffnung unseres Digital Manufacturing Hubs in Darmstadt haben wir zudem eine neue Geschäftseinheit etabliert. Damit erweitern wir unser IT-Services-Portfolio um Kompetenzen aus den Gebieten Sensorik und Visualisierungstechnologien, um gemeinsam mit unseren Kunden innovative Lösungen zu entwickeln und zu implementieren. Das Lösungsgeschäft gewinnt in unserem Markt zunehmend an Bedeutung, daher freuen wir uns sehr über den Award „Document Imaging Software Line of the Year“ vom renommierten Marktforschungsinstitut Keypoint Intelligence. Es würdigt unsere intern entwickelten Softwarelösungen und unser Ökosystem integrierter Drittanbieter-Lösungen, was unsere strategische Ausrichtung unterstreicht.

2 Ein sinkendes Seitenvolumen aufgrund der zunehmenden Digitalisierung können wir aktuell nicht feststellen, wohl aber eine Stagnation des Wachstums.

Insgesamt sind wir vom papierlosen Büro zwar noch ein gutes Stück weit entfernt, dennoch ist ein rückläufiges Seitenvolumen aufgrund der Digitalisierung eine Herausforderung für die Zukunft – spätestens wenn die Millennials Schlüsselpositionen von der Babyboomer-Generation übernehmen.

Doch Print und Digital müssen sich nicht zwangsläufig gegenüberstehen, sondern können sich auch gegenseitig bereichern. Durch Integration von Augmented Reality schlagen Print-Produkte eine Brücke in die digitale Welt. Wir haben Trends wie diese antizipiert, indem wir unser Portfolio bereits vor Jahren auf IT-Services ausgerichtet und uns im Bereich Professional Printing in Richtung mehrwertbietender Technologiefelder wie Augmented Reality aufgestellt haben.

3 Die EU-DSGVO hebt das Datenschutzrecht auf eine ganz andere Ebene. Somit stehen Unternehmen in Bezug auf die Verarbeitung personenbezogener Daten vor neuen Herausforderungen.

Wir unterstützen unsere Kunden mit den passenden Lösungen und Dienstleistungen aktiv dabei, den Anforderungen, die die DSGVO an sie stellt, gerecht zu werden. Unser Angebot reicht von der sicheren Datennutzung und -synchronisation über eine sichere Archivierung bis hin zum Schutz vor Datenverlust beim Drucken und Scannen durch Zugriffsbeschränkungsfunktionen.

Außerdem haben wir es uns intern mit der Einführung unserer eigenen globalen Datenschutzrichtlinie im Herbst 2017 zur Aufgabe gemacht, die Anforderungen der EU-DSGVO nicht nur zu erfüllen, sondern hinsichtlich der Standards sowie ihres geografischen Geltungsbereichs über sie hinauszugehen. Für jedes Land, in dem Konica Minolta aktiv ist, haben wir Datenschutzbeauftragte benannt, die entscheidend dazu beitragen, unseren Kunden den höchstmöglichen Datenschutz zu gewährleisten.

1

STICHWORT:

Bestehen (und wachsen) in einem Verdrängungsmarkt

2

STICHWORT:

Sinkende Seitenvolumina aufgrund zunehmender Digitalisierung

3

STICHWORT:

Datenschutz (DSGVO)

1 Geschäftsmodelle werden sich ändern. Unsere Branche ist in diesen Veränderungsprozess voll involviert. Das hat man im vergangenen Jahr bereits deutlich gespürt, sowohl auf Handels- als auch auf Herstellerseite. Die Digitalisierung ist nicht mehr aufzuhalten.

Isolierte Kundengespräche über Druck- und Kopierlösungen reichen nicht mehr aus, das Topthema ist die Digitalisierung dokumentenbasierter Geschäftsprozesse. Dabei gilt es, als kompetenter Ansprechpartner wahrgenommen zu werden. Niemand wird beim Kunden erfolgreich sein, wenn er die Themen „Workflows“ und „indizierte digitale Archive“ nicht beherrscht.

2 Es ist Fakt, dass der Markt nicht wächst. Aktuell befinden wir uns in einer Stagnation. Im Zuge der Digitalisierung wird sich das Druckvolumen weiter reduzieren. Die Anzahl der Dokumente steigt aufgrund von zunehmender Informationsflut deutlich, die Dokumente und das Handling verändern sich dabei.

In Zukunft reden wir von intelligenten Dokumenten mit „aktivem“ Inhalt – also Content, der sich weiterverarbeiten lässt. Passive Dokumente, also bedruckte Seiten, sind rückläufig.

3 Durch die DSGVO sind Unternehmen vor allem verpflichtet, Daten- beziehungsweise Informationsprozesse zu dokumentieren und nachweisbar zu machen. Um diese Aufgabe zu bewerkstelligen, müssen Unternehmen ihre laufenden Prozesse zunächst durchleuchten und darauf aufbauend Änderungen umsetzen.

Die wesentlichen Anforderungen der DSGVO hängen mit Zugriffsrechten, der Verfügbarkeit und Revisionsicherheit von Daten oder Informationen zusammen. All diese Aspekte haben mit dem Informations- und Dokumentenmanagement zu tun.

Dementsprechend lassen sich durch die Einführung eines elektronischen Dokumentenmanagement-Systems (DMS) nicht nur die Anforderungen der DSGVO erfüllen. Vielmehr lassen sich sämtliche Workflows, die mit der Datenverarbeitung zusammenhängen, nachvollziehbarer, sicherer und kontrollierbarer gestalten. So haben wir mit der Kyocera Potenzialanalyse und der Kyocera Workflow-Optimierung gleich zwei Ansätze entwickelt, mit denen wir die vorhandenen Informations- und somit auch Datenschutzprozesse im jeweiligen Unternehmen analysieren. Auf Basis der hier gewonnenen Daten entwickeln wir dann ein passgenaues Optimierungskonzept, das auch den Einsatz einer geeigneten Softwarelösung vorsieht.



STEPHEN SCHIENBEIN,
*Direktor Vertrieb
bei der Kyocera
Document Solutions
Deutschland GmbH*

1 In einem reifen Markt zu bestehen und zu wachsen funktioniert nur mit qualitativ hochwertigen Produkten, die überzeugen und die nah an den Bedürfnissen der Kunden sind. Aus dem Grund erneuern wir dieses Jahr rund 90 Prozent unserer Druckerflotte – mit besonderem Fokus auf dem Einstiegslevel und dem Midrange-Bereich. Die neuen Geräte bestechen durch sehr hohe Geschwindigkeiten, gestochen scharfe Ausdrücke und eine ausgeklügelte Sicherheitsstruktur, die für den Rundumschutz von Informationen auf dem Dokument, im Gerät und beim Senden über das Netzwerk sorgt. Hiermit wollen wir uns weiter im Markt differenzieren.

Neben der hohen Qualität ist es aber auch gerade im Einstiegsbereich wichtig, kleinen und mittleren Unternehmen attraktive Preise und eine vollumfängliche Garantieleistung zu bieten. Last, but not least gilt es, mit kompetenten Partnern vertrauensvoll und langjährig zusammenzuarbeiten, um erfolgreich im Wettbewerb zu bestehen. Das tun wir sowohl mit unseren Direktkunden als auch mit unseren Channel- und Distributionspartnern.

2 Trotz fortschreitender Digitalisierung wird unserer Einschätzung zufolge die absolute Zahl an Ausdrucken in den nächsten Jahren relativ stabil bleiben – aus vielerlei

Gründen: An erster Stelle sind die gesetzlichen beziehungsweise rechtlichen Vorgaben zu nennen. Bestimmte Dokumente werden von Gerichten und Behörden ausschließlich in Papierform akzeptiert. Dazu gehören beispielsweise notarielle Beglaubigungen, Gerichtsurteile und Bürgschaftserklärungen. Diese Urkunden werden bei Ausstellung mit Prägungen, Wasserzeichen, Siegeln, Nieten oder Schnüren versehen.¹ Auch Kunden und Mitarbeiter präferieren vielfach Ausdrücke auf Papier.² Hier steht häufig die „einfachere Bearbeitung“ im Vordergrund, wobei Letzteres sicherlich mit dem Wunsch, etwas „schwarz auf weiß“ in der Hand zu halten, verbunden ist. Die Haptik spielt dabei eine große Rolle. Oftmals ist es aber auch schlichtweg ein Fall von „Macht der Gewohnheit“.

¹<https://www.centerdevice.de/das-papierlose-buero/>

²<https://www.centerdevice.de/das-papierlose-buero/>

3 Um DSGVO-Konformität zu erreichen, sollten Unternehmen im Rahmen ihrer IT-Planungen besonders auch auf die Drucksicherheit achten. Im Wesentlichen stehen hier drei Bereiche im Fokus: Geräte, Netzwerk und Dokumente.

Bei Druckgeräten ist unbedingt auf eine konsequente Verschlüsselung zu achten – diese umfasst sowohl die Festplattenverschlüsselung als auch die Datenverschlüsselung. Die sichersten Drucker verschlüsseln die Daten nicht nur, während diese übertragen werden, sondern auch, wenn auf die Daten gerade nicht zugegriffen wird.

Beim zweiten entscheidenden Bereich geht es um Netzwerke. Mit dem allgegenwärtigen und weiter zunehmenden Einsatz mobiler Endgeräte und der dadurch bestehenden Notwendigkeit, auch Initiativen wie BYOD (Bring-Your-Own-Device) zu unterstützen, sollten IT-Abteilungen insbesondere auf digitale Zertifikate, Portfilterung, IP-Adressfilterung sowie rollenbasierte Zugriffskontrollen setzen.

Und schließlich gilt es, für einen sicheren direkten Umgang mit Dokumenten zu sorgen – beispielsweise mithilfe einer Benutzerauthentifizierung direkt am Druckgerät, besonderen Druckfreigabelösungen und einer sicheren Dokumentenüberwachung insgesamt.

**HARTMUT
ROTTSTEDT,**
Geschäftsführer
Lexmark Deutschland
GmbH



1 Sich im reinen Hardwaregeschäft gegen den wachsenden E-Commerce-Sektor zu behaupten, wird zunehmend schwierig. Aber genau darin sehen wir auch eine Chance, denn für Anwender haben Servicelösungen einen hohen Stellenwert. Nahezu alle unserer Fachhändler kommen daher aus dem Lösungsgeschäft oder vollziehen gerade den anspruchsvollen Wandel zum versierten Lösungspartner. Wir unterstützen unsere Partner auf diesem Weg mit Schulungen und Vor-Ort-Assessments beim Kunden und liefern ihnen das nötige Know-how, um die Produkte im Zuge der digitalen Transformation nicht nur als Stand-alone-, sondern vielmehr als Teil einer intelligenten digitalen Komplettlösung anzubieten.

Darüber hinaus ist OKI einer der ganz wenigen Hersteller am Markt, die ein sehr breites Portfolio an Druckern für alle Anwendungsbereiche anbieten können: angefangen bei Nadeldruckern über Mono-, Farb- bis hin zu Großformat-Druckern – und künftig auch für den Narrow-Bereich. Das heißt, neben dem Office-Bereich eröffnen wir uns mit unserem breit gefächerten Angebot zusätzlich neue Marktsegmente: Mit diesem hochflexiblen Portfolio sind wir gut aufgestellt und können den unterschiedlichen Kundenbedürfnissen stets gerecht werden, egal wo die Prioritäten liegen.

2 OKI hat schon vor geraumer Zeit die digitale Transformation und die daraus resultierenden neuen Geschäftsabläufe als zukunftsweisendes Trendthema erkannt. Deshalb sind wir für die Herausforderungen im Druckermarkt bestens gerüstet. Für den Anwender ist bei den Themen Software und Lösungen die Flexibilität der Hardwareplattform entscheidend. OKI setzt auf die offene „Smart Extendable Platform“ als Basis für ein digitales Dokumentenmanagement sowie auf die Zusammenarbeit mit führenden Lösungspartnern. Vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen geben wir so die Möglichkeit, schnell und einfach in die Digitalisierungsthematik einzusteigen – quasi als „Rampe“ auf dem Weg in die digitale Transformation.



KAY STRUCKS,
Senior Manager
Marketing
Central Region,
OKI EUROPE

3 Um die Vorgaben der neuen DSGVO zu erfüllen, bedarf es einer smarten, ganzheitlichen Lösung für Drucksysteme, die den Schutz vor externen und internen Gefahrenquellen abdeckt. Personenbezogene Daten werden beim Drucken noch viel zu häufig unverschlüsselt über das Netzwerk übertragen oder auf der Festplatte des Druckers gespeichert. An erster Stelle der Schutzmaßnahmen steht die konsequente durchgängige Verschlüsselung.

Unsere Produkte sind standardmäßig mit Sicherheitsfunktionen ausgestattet. Zum einen minimieren wir Sicherheitsrisiken durch vielseitige Sicherungsmechanismen wie IP-Secure, Adressfilter, verschlüsselte Datenübertragung sowie das Blocken unerwünschter Datenströme (zum Beispiel Schadsoftware). Zum anderen verhindern wir mit Lösungen wie Pull-Print (Follow me, Find me etc.), dass Dokumente in unbefugte Hände gelangen. Unberechtigten Zugriff auf OKI Systeme verhindern wir letztendlich mit Authentifizierungsfunktionen per Chipkarten. OKI protokolliert darüber hinaus nicht nur die Aktivitäten auf Druckern und Multifunktionssystemen über einen Log, sondern garantiert auch die sichere Außerbetriebnahme seiner Systeme: Mit dem Ausbau der Festplatte oder dem optionalen Data Override Kit ist es möglich, alle Informationen von Druckern und Multifunktionssystemen vor der Entsorgung, der Rückgabe oder dem Austausch sicher zu löschen.

1 STICHWORT:
Bestehen (und wachsen) in einem Verdrängungsmarkt

2 STICHWORT:
Sinkende Seitenvolumina aufgrund zunehmender Digitalisierung

3 STICHWORT:
Datenschutz (DSGVO)

1 Nur wer sich nach wie vor auf das hergebrachte und aus unserer Sicht längst überholte „Box-Moving-Business“ beschränkt, ist dem Verdrängungsmarkt und in ihm dem schier ruinösen Preiskampf mehr oder weniger schutzlos ausgeliefert. Wachstum, vor allem profitables Wachstum, ist dort auf herkömmliche Art kaum noch möglich.

Daher hat sich Ricoh schon vor langer Zeit vom rein produktorientierten Marketing verabschiedet und auf ganzheitliche Managed-Services-Konzepte gesetzt. Heute sind wir in diesem Bereich weltweit führend. Grundlage und Ausgangspunkt ist hierbei stets die lückenlose und dedizierte Analyse der Ist-Situation im Vorfeld. Hierbei können und werden in der Regel neben der Infrastruktur und Architektur auch und ganz besonders die Prozesse an sich erfasst, analysiert und auf ihr Optimierungspotenzial hin untersucht. Genau diese Methodik war und ist ausschlaggebend für den nachhaltigen Erfolg im immer härter umkämpften MPS-Markt. Das gilt übrigens vor allem für den Fachhandel. Viele unserer langjährigen Handelspartner sind deshalb erfolgreich und auf Wachstumskurs, weil sie sich wie wir auf das beratungsintensive Servicegeschäft konzentrieren – insbesondere mit Fokus auf Prozess- und Digitalisierungslösungen.

2 Ganz unabhängig davon, dass in Büros weniger gedruckt wird, ist das Potenzial im MPS- und MDS-Geschäft nach wie vor immens, und zwar vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen. Während in großen Unternehmen und Organisationen diese Konzepte längst zum Alltag gehören, gibt es vor allem im kleineren Mittelstand genau

in diesem Bereich noch großen Handlungs- beziehungsweise Nachholbedarf.

Eine von uns vor einiger Zeit beauftragte und von IDC durchgeführte Studie hat gezeigt, dass neun von zehn KMU zwar erkannt haben, dass das Druck- und Dokumentenmanagement eine signifikante Rolle bei der Optimierung und Digitalisierung der eigenen Informations- und Geschäftsprozesse spielt, aber gleichzeitig noch immer die Hälfte aller geschäftskritischen Informationen in Papierform verarbeitet wird. MPS- beziehungsweise MDS-Konzepte sind gerade dort die wichtigsten und effektivsten „Business Enabler“ für die Digitalisierung. Deshalb sind wir auch im Softwaregeschäft mit Digitalisierungslösungen gemeinsam mit unserem Fachhandel mit einem Plus von mehr als 30 Prozent im Vergleich zum Vorjahr weiter auf Wachstumskurs. Letztendlich geht es hierbei um das, was wir bei Ricoh mit „Empowering Digital Workplaces“ auf eine Formel bringen: innovative Technologien und ganzheitliche Lösungs- und Servicekonzepte für digitales Arbeiten – im Büro oder mobil. Ganz nebenbei: Selbst wenn das Druckvolumen im Office kleiner wird, im kommerziellen und industriellen Druckmarkt boomt das Geschäft und wächst überproportional, vor allem dank der neuesten Inkjet-Drucktechnologien und der Möglichkeiten im Bereich Additive-Manufacturing. Kurzum: Printing is not dead! Es entwickelt sich weiter und verändert sich.

3 Das Druck- und Dokumentenmanagement spielt im Hinblick auf den Datenschutz seit jeher eine ganz entscheidende Rolle. In Verbindung mit der im Mai in Kraft tretenden DSGVO erhält dieses Thema insbesondere für den Mittelstand eine zusätzliche Brisanz und sorgt für neuen Handlungsdruck. Schließlich drohen zum Teil hohe Geldbußen, wenn die Richtlinien nicht eingehalten werden.

Kein Wunder also, dass das Thema im Augenblick in der Debatte stets präsent ist. Auf unserem Workstyle Innovation Summit, der auch in diesem Jahr im Sommer stattfinden wird, haben wir deshalb das Thema Datensicherheit in den Fokus gerückt. Dort erläutern wir sowohl unseren Kunden als auch Vertriebspartnern, auf welche Aspekte und Anforderungen es im Hinblick auf die DSGVO, insbesondere im Zusammenhang mit dem Druck- und Dokumentenmanagement, ankommt.

INGO WITTRÖCK,
Head of Marketing,
RicoH Deutschland



1

STICHWORT:
Bestehen (und wachsen) in einem Verdrängungsmarkt

2

STICHWORT:
Sinkende Seitenvolumina aufgrund zunehmender Digitalisierung

3

STICHWORT:
Datenschutz (DSGVO)

**TORSTEN
BECHLER,**

*Manager Product
Marketing DACH,
Sharp Business
Systems Deutschland
GmbH*



1 Die moderne Arbeitswelt ist einem ständigen Wandel und hohem Wettbewerbsdruck unterworfen, die Anforderungen an das Business ändern sich kontinuierlich. Die Infrastruktur am Arbeitsplatz muss diesen Voraussetzungen Rechnung tragen und in der Lage sein, die Angestellten bei der Bewältigung immer komplexerer Aufgaben optimal zu unterstützen und zu entlasten. Unsere Multifunktionssysteme helfen bei der Verarbeitung analoger und digitaler Informationen sowie bei automatisierten Geschäftsabläufen und lassen sich je nach Anforderung flexibel anpassen. Das macht sie zu vielseitigen Helfern, um die Digitalisierung in Unternehmen voranzutreiben, und genau hier sehen wir ein enormes Potenzial.

2 Unsere heutige Informationswelt ist hybrid, sie besteht einerseits aus einer Vielzahl digitaler Daten, andererseits nach wie vor aus Papierdokumenten. Sinkende Seitenvolumina stellen einen Aspekt dar, der durch die Vielseitigkeit moderner Multifunktionssysteme wieder aufgewogen wird. Ihr Leistungsvermögen geht weit über das reine Drucken, Scannen und Kopieren von Dokumenten hinaus: Leistungsstarke Single-Pass-Scanner, drahtlose Anbindung an mobile Geräte wie Smartphone oder Tablet oder das Aufrufen von individuellen Kunden-Workflows am MFP sind nur einige der Beispiele, wie die Geräte als vielseitige Assistenten am digitalen Arbeitsplatz zum Einsatz kommen. Davon profitieren nicht nur Abteilungen mit hohem Verwaltungsaufwand, wie beispielsweise Buchhaltung oder Poststelle, sondern das Unternehmen als Ganzes wird effizienter.

3 Das Thema IT-Sicherheit hat stets Priorität, das gilt insbesondere für unser Angebot im Bereich Dokumenten- und Outputmanagement. Ein zentraler Aspekt bei der DSGVO ist die Frage, wer Zugang zu persönlichen Daten hat. Entsprechend sind in Sharp Cloud Portal Office sämtliche Informationen durch strenge Autorisierungsvorgaben und einen Zugriffstracker geschützt. Eine intelligente Archivierungsfunktion stellt sicher, dass Daten nur so lange wie nötig aufbewahrt werden.

Unsere digitalen Farb-MFPs mit integrierter Datensicherheitsoption entsprechen dem Hardcopy Device Protection Profile v1.0 (HCD-PP v1.0), dem weltweiten Sicherheitsstandard, der auch für sensible Daten in Regierungs- und Militärinstitutionen gilt. Unter anderem zeichnen sie sich durch strengste Kriterien für Verschlüsselung und Firewalls aus, um die über das Gerät verarbeiteten Informationen vor Sicherheitsbedrohungen und unbefugtem Zugriff zu schützen.

Über einen Filter lässt sich die Zugriffsberechtigung für bestimmte IP-Adressen genau festlegen, unautorisierte Adressen werden abgewiesen. Standardmäßig müssen sich Nutzer beim Ausdrucken von Dokumenten am entsprechenden MFP authentifizieren, sodass gedruckte Informationen nie unbeaufsichtigt in der Druckablage verbleiben.

Um zu verhindern, dass sich bei der Rückgabe gebrauchter Geräte noch Informationen auf der Festplatte befinden, enthalten unsere MFPs außerdem einen Sicherheitsmechanismus, mit dem die Geräte nach Ablauf der Leasing-Frist automatisch auf die Werkseinstellungen zurückgesetzt werden. Das beinhaltet auch alle IT-Settings, die Festplatte wird bis zu zehn Mal mit Zufallsdaten überschrieben.

1

STICHWORT:

Bestehen (und wachsen) in einem Verdrängungsmarkt**2**

STICHWORT:

Sinkende Seitenvolumina aufgrund zunehmender Digitalisierung**3**

STICHWORT:

Datenschutz (DSGVO)

1 Unser Markt ist bereits seit vielen Jahren ein Verdrängungsmarkt und einem stetigen Wandel unterlegen. Grundsätzlich gilt es, die Zeichen der Zeit rechtzeitig zu erkennen, um hierauf angemessen reagieren zu können.

Wer verstanden hat, was der Endkunde will, nämlich gute Produkte, durchdachte Konzepte und einen guten Service, und ihm genau das auch bieten kann, hat die Zeichen der Zeit erkannt.

Und deswegen haben wir bereits frühzeitig begonnen, uns breiter auszurichten und auch neue Geschäftsfelder zu belegen. Mit unserer wirklich umfangreichen Produktpalette von Multifunktionssystemen über Drucker und Etikettendrucker bis hin zu Notebooks decken wir den kompletten Hardwarebereich ab, und softwareseitig erhält der Kunde von uns neben standardisierten Lösungen auch für seine Anforderungen individuell von uns entwickelte Lösungen. Gleichzeitig belegen wir gemeinsam mit externen Partnern mit unserem Angebot an DMS- und Digital-Signage-Lösungen eben auch neue Geschäftsfelder. Dies ist aus unserer Sicht elementar, um Rückgänge im originären Geschäftsbereich zu kompensieren und somit auch zukünftig Umsatzwachstum zu erzielen.

2 Die Digitalisierung wird noch weiter voranschreiten. Nicht nur das Druckvolumen wird zurückgehen, auch die Stückzahlen werden sinken. Hierdurch wird der Druck auf die Preise noch weiter erhöht.

Gleichzeitig werden die Erwartungen an IT-Dienstleistungen immer größer. Standardisierte Lösungen allein sind heutzutage nicht mehr ausreichend, um die Kundenanforderungen zu erfüllen. Aus diesem Grund haben wir bei Toshiba Tec eine eigene IT-Abteilung ins Leben gerufen, die sich hauptsächlich mit der Entwicklung von individuellen Lösungen nach Kundenanforderungen beschäftigt. Diese individuellen Lösungen sehen wir als Vervollständigung unseres Lösungsangebots.

Aber auch die Digitalisierung von analogen Dokumenten über Scanworkflows spielt eine immer größere Rolle. Bei der digitalen Archivierung leisten unsere Multifunktionssysteme einen wesentlichen Beitrag.

Wichtig ist es, den Kunden alle diese Themen im Rahmen von ganzheitlichen Lösungen anzubieten. Deswegen wollen wir unsere Vertriebsstrategie e-CONCEPT weiter verstärken und so ausbauen, dass sie eine Brücke zu neuen Bereichen schlägt, die sich in Unternehmen als zunehmend bedeutend erweisen, wie beispiels-

weise die digitale Archivierung. Dadurch werden wir eventuell aufkommende Rückgänge beim Druckvolumen kompensieren.

3 Die Umsetzung der neuen EU-Datenschutzgrundverordnung Ende Mai ist aktuell ganz klar ein zentrales Thema für viele Unternehmen, so auch für Toshiba Tec.

Auch im Hinblick auf Multifunktionssysteme und Drucker ist das Thema relevant. Auf den Festplatten moderner MFPs und Drucker lassen sich große Datenmengen speichern, doch vertrauliche Daten müssen vertraulich bleiben! Toshiba bietet eine Vielzahl unterschiedlicher Möglichkeiten, um den ständig wachsenden Sicherheitsanforderungen umfassend nachzukommen.

Indem der Zugriff beschränkt wird, verringert sich das Risiko, dass Daten abfließen. Wenn Sie den Zugriff an Benutzerrollen knüpfen, haben Sie vollständige Kontrolle darüber, welcher Benutzer welche Gerätefunktionen nutzen kann. Eine Reihe fortschrittlicher Toshiba-Lösungen im Bereich Authentifizierungs- und Ausgabemanagement macht die Zugangskontrolle leichter bedienbar und konfigurierbar. Die Dokumentensicherheit kann unter anderem durch die Erstellung von sicheren PDF-Dateien, das Speichern von Dateien in geschützten Ordnern oder die Nutzung der Funktion „Vertraulicher Druck“ gewährleistet werden.

Unsere innovative Sicherheitsfestplatte (Secure HDD) bietet ultimative Sicherheit für sensible Daten. Die 256-Bit-AES-Verschlüsselung erfolgt in Echtzeit ohne Produktivitätsverlust. Zudem „weiß“ die Toshiba Secure HDD, in welches System sie eingebaut wurde, und fordert eine Authentifizierung vom System, bevor der Zugriff auf die Daten gewährt wird. Schlägt diese Authentifizierung fehl, besteht keine Möglichkeit, auf die Daten zuzugreifen.



HARALD BÖNIG,
General Manager
Deutschland/Österreich,
Toshiba Tec
Germany Imaging
Systems GmbH