

# Der Weg zum Geschäftserfolg

Am 25. und 26. September hatte die Ricoh Schweiz AG ein volles Haus. Unter dem Motto «Geschäftserfolg» wurden beim Open House in Wallisellen die gesamte Palette der Produktionssysteme sowie die dazugehörigen TotalFlow-Lösungen gezeigt.

Text und Bilder: Ricoh Schweiz

Die Interessenten waren zahlreich: Gegen 100 Gäste liessen sich von Ricoh-Fachspezialisten das umfangreiche Produktionsdruck-Angebot im hauseigenen Showroom zeigen.

Ein besonderer Höhepunkt war die erstmalige Vorführung des neuen Farb-Produktionsdruck-Systems Pro C5100S, eine Schweizer Premiere. Die angewendete

Technik ermöglicht nach Angaben des Herstellers hohe Produktivität, eine breite Medienunterstützung sowie herausragende Bildqualität.

**NETWORKING** Auch das Networking und die kulinarische Umrahmung kamen bei einem gemeinsamen Stehlunch nicht zu kurz. Als besondere Überraschung erhielten die Anwesenden ein signiertes Bild von Rolf Knie,



welches er am ersten Open House-Tag gleich persönlich vorbei brachte. Zur Demonstration der Druckmaschinen wurde das Kunstwerk live reproduziert und den Gästen als Andenken mitgegeben.

**INTERESSANTE FACHREFERATE** Neben den technischen Vorführungen durften sich die Besucher über drei interessante Fachreferate und Erfahrungsberichte freuen. Jörg Stiel, ehemaliger Schweizer Fussball-Nationaltorhüter und heute Geschäftsinhaber von WS 4 Sports, verglich in einem passionierten Referat die Herausforderungen im Fussball mit denen in der Wirtschaft.

Thomas Szegö, Manager Solution Consulting Production Printing bei Ricoh, beleuchtete das Zukunftspotenzial der grafischen Branche trotz aggressivem Preisdruck. Mario Delvecchio, Geschäftsführer der Meier Druck AG, präsentierte die Erfolgsfaktoren, welche heute für Reprografie-Betriebe zur Bewährung auf dem harten Wirtschaftsmarkt wichtig sind. Es sind laut Mario Delvecchio gut ausgebildetes Fachpersonal, rasche Implementierung

von zielgerichteten Lösungen und vor allem – die richtigen Partner und Lieferanten.

Mathias Bommer, Business Development Manager Production Printing, kommentiert die erfolgreiche Durchführung des Ricoh-Production-Printing Open Houses: «Bei der diesjährigen Veranstaltung konnten wir den Besuchern gleich mehrere interessante Produktionssysteme und Software-Lösungen für Druckereien als Schweizer Premieren live vorführen. Zudem hatten wir mit Jörg Stiel und dem Überraschungsgast Rolf Knie prominente Gäste, die mit ihren interessanten Beiträgen den Event noch attraktiver gestalteten.»

In der Westschweiz findet am 14. November 2013 in Renens ebenfalls ein Production Printing Open House statt. Anmeldungen an [prod.printing@ricoh.ch](mailto:prod.printing@ricoh.ch).

› [www.ricoh.ch](http://www.ricoh.ch)

## Re-Engineering von Prozessen PAPIERREDUZIERUNG BRINGT KOSTENEINSPARUNGEN

Mehr als jeder dritte Dokumentprozess in der Finanzdienstleistungsbranche (37%) erfolgt immer noch im Papierformat. Dies besagt eine Markteinsicht vom Juli 2013 von IDC Financial Insights basierend auf einem von Ricoh gesponserten IDC-White Paper mit dem Titel: «Optimizing Document Processes Provides Dual Benefits for Financial Services Firms: Increased Revenue and Cost Take-Out» (Die Optimierung von Dokumentprozessen bringt einen doppelten Vorteil: Ertragssteigerung und Kostenreduzierung).

Die jüngste globale Studie zeigt anhand von 1.516 dokumentorientierten Prozessverantwortlichen und Informationsmitarbeitern, dass Unternehmen im Allgemeinen zwar immer noch auf Papier setzen, dass aber die Finanzdienstleistungsbranche ganz besonders hinterherhinkt. Nun steht sie allerdings davor, ihre Informations-Workflows zu straffen und sich somit erhebliche Vorteile zu verschaffen.

Die Finanzdienstleistungsunternehmen haben hart daran gearbeitet, ihre Abhängigkeit von Papier in Backoffice-Prozessen zu reduzieren. Deshalb liegen die grössten Chancen nun in der Straffung von Frontoffice-Prozessen wie dem Marketing, Kundendienst, Kreditwesen und der Kundenanbindung. Im Bericht wird aufgeführt, dass, im Gegensatz zu Backoffice-Funktionen, diese Prozesse direkte Auswirkungen auf die Kundenzufriedenheit und somit einen doppelten Vorteil haben: den Ertrag des Unternehmens zu steigern und die Kosten zu senken.

Die Optimierung dieser kundenorientierten Prozesse könnte insbesondere den Umsatz der Finanzdienstleistungsbranche um 10,7% steigern und gleichzeitig die Gesamtbetriebskosten um 10,5% senken, sagten die Befragten der Studie.

› [www.ricoh.ch](http://www.ricoh.ch)