



VISITENKARTEN-BESCHAFFUNG MIT SMARTPRO BEI KYOCERA

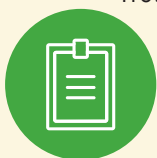
Informationen bilden die Grundlage moderner Arbeitsprozesse. Entscheidend ist dabei nicht nur, dass Informationen vorhanden sind, sondern vor allem, wie schnell und effizient sie zugänglich gemacht werden können. Kyocera Document Solutions beschäftigt sich genau mit dieser Fragestellung und gestaltet den Informationsalltag von Unternehmen aktiv mit.

Als Teil der Kyocera Corporation, einem weltweit etablierten Technologiekonzern mit Schwerpunkten unter anderem in den Bereichen Halbleiter, Industrie und Automobilkomponenten, Druck und Multifunktionssysteme, intelligente Energiesysteme sowie Kommunikationstechnologie, entwickelt Kyocera Document Solutions moderne Informations- und Dokumentenprozesse weiter um echten Mehrwert zu schaffen.

Wir sprachen mit Monika Josseaux, Spezialistin für Verwaltung und General Administration bei Kyocera, über die Herausforderungen und den Erfolg der elektronischen Beschaffung.

AUSGANGSSITUATION

Lange Wartezeiten für Visitenkarten



Trotz der technologischen Vorreiterrolle

war die Beschaffung von Visitenkarten bei Kyocera bis vor ein paar Jahren noch von langwierigen Prozessen geprägt.

Visitenkarten wurden zentral über den Einkauf administriert – ein klassisches Nadelöhr. Die Abwicklung basierte auf Excel-Listen, in denen Daten gesammelt, geprüft und letztlich an den Dienstleister übermittelt wurden. Dieser Ablauf entsprach nicht mehr dem modernen Effizienz-Anspruch der Unternehmensgruppe. Der Umweg über die Einkaufsabteilung kostete wertvolle Zeit und war fehleranfällig.

LÖSUNG

Ein dezentraler Shop für hochwertige Visitenkarten



Um den Prozess zu verschlanken, entschied sich Kyocera nach einer Ausschreibung für SIGEL und die Einführung von Smartpro. Die Cloud-basierte SaaS-Lösung fungiert als geschlossener Web2Print-Shop, der speziell auf die Bedürfnisse großer Organisationen zugeschnitten ist.

Das Ziel: Wenn du heute hochwertige Visitenkarten drucken lassen möchtest, sollte das per Mausklick möglich sein – ohne Umwege, ohne Zeitverlust. Wir konnten das System nahtlos an die Konzernstrukturen anpassen. Statt einer starren zentralen Verwaltung ermöglicht das Tool nun eine dezentrale Selbstversorgung.



„Zunächst mussten intern noch ein paar kleine Hürden genommen werden, da wir sichergehen wollten, dass keine „Fantasie-Titel“ auf die Visitenkarten gedruckt werden könnten. Daher wurde vor dem Weg zu SIGEL noch eine Zustimmung der Führungskraft in den Workflow eingebaut.“

Monika Josseaux

Spezialistin für Verwaltung und General Administration, Kyocera

IMPLEMENTIERUNG

Kontrolle durch smarte Templates



Dezentralität braucht Sicherheit.

Um Autonomie zu ermöglichen, ohne die Kontrolle über die CI zu verlieren, setzt SIGEL Smartpro auf digitale Leitplanken.

Um diese Prozesssicherheit dauerhaft zu garantieren, wurde das System auf drei Säulen aufgebaut:

- Fixierte Daten: Basis-Informationen wie Firmenanschrift und E-Mail-Endungen sind im System unveränderbar hinterlegt.
- Individueller Spielraum: Mitarbeiter tragen lediglich ihre persönlichen Daten wie Name und Durchwahl ein.
- Smarte Freigabe: Um die CI-Konformität und Kontrolle zu wahren, wurde ein automatisierter Genehmigungsprozess integriert. Jede Bestellung wird durch die jeweilige Führungskraft freigegeben, bevor sie automatisiert in den Druck geht.

ERGEBNISSE

Transparenz



Die Umstellung auf elektronische Beschaffung hat den Arbeitsalltag bei Kyocera professionalisiert.

Da Kyocera Document Solutions zentral für die gesamte Unternehmensgruppe plant, wurde dieser Konzept direkt für alle Tochtergesellschaften in Deutschland und Österreich umgesetzt. Die Effizienz der digitalen Beschaffung zeigt sich in harten Fakten:

- Entlasteter Einkauf
- Schnelle Lieferzeit
- Übersichtliche Abrechnung
- Minimierte Retouren

INFOGESPRÄCH VEREINBAREN



Juan Navarro-Kirner
Smartpro Key Account Manager

juan.navarro-kirner@sigel.de
+49 (0)173 9296790



sigel-office.com/unsere-smartpro-software