

## Posteingang mit elektronischem Workflow und Signatur

Bereits heute werden bei der Recycling Kontor Dual GmbH & Co. KG (RKD) in Köln die ersten Postdokumente angeliefert. Wenn Anfang 2013 das von ihr gegründete zehnte Duale System in Deutschland bundesweit von Kunden genutzt wird, werden dies schlagartig 3.000 bis 5.000 Dokumente sein. Gut, dass der Kölner InduPrint Services Standort im Leskanpark die Organisation des Posteingangs übernimmt und RKD entlastet.

Das RKD-Team besteht aus echten Branchenkennern, die bereits bei anderen Dualen Systemen erfolgreich tätig waren. Deshalb ist RKD schon jetzt ein verlässlicher Partner für mittelständische und kommunale Entsorger, ihr Marktanteil lag im Oktober 2012, also nur sechs Monate nach der bundesweiten Zulassung, bereits bei 1,05 Prozent.

### Vor Manipulation geschützt

Im Januar erwartet das junge Unternehmen eine Flut von eintreffenden Verträgen sowie Ein- und Ausgangsrechnungen. „Wir nehmen diese Post entgegen und scannen die mit Barcode-Etiketten versehenen Dokumente“,



> **Standortleiterin Sabine Mohr: „Die qualifizierte elektronische Signatur sichert die Authentizität des Dokuments“**

erläutert Mathias Hupka, InduPrint Services Projektmanager. Der Barcode-Wert wird von RKD im EDV-System am jeweiligen Vorgang hinterlegt, jede Abteilung hat

ihr eigenes Präfix, gefolgt von einer fortlaufenden Nummer. Eine Spezialsoftware rückt die Seiten automatisch gerade, löscht Leerseiten, führt eine Texterkennung

per OCR-System durch und speichert die Dokumente in dem genormten Langzeitarchivierungsformat PDF-A. „Außerdem versehen wir das Dokument mit einer qualifizierten elektronischen Signatur, die die Authentizität, die Vollständigkeit und Unversehrtheit des Dokumentes sichert und vor Manipulation schützt“, betont InduPrint Services Standortleiterin Sabine Mohr.

Die Dateien der digitalisierten Dokumente werden an RKD geliefert, wo sie das System mit dem vorher gespeicherten Barcodewert verknüpft und automatisch in den entsprechenden Bereichs- oder Abteilungsordnern bereitstellt. Aktuell archiviert das InduPrint Services Team >

## Bestellt, was ihr wollt!

Die Bestellorganisation von Marketing- oder Schulungsunterlagen kann InduPrint Services künftig erheblich vereinfachen. „Nach intensiver Recherche können wir unsere Kunden jetzt mit dem Mercedes unter den Print-Bestellsystemen unterstützen. Wie gewohnt implementieren und betreuen wir das System“, erläutert InduPrint Services Geschäftsführer Daniel Kipp.

Das Online-Bestellsystem arbeitet wie ein herkömmlicher Webshop, allerdings passt InduPrint Services das abrufbare Portfolio exakt auf die Anforderungen des Unternehmens an. Ein Beispiel aus dem Bereich Schulungsunterlagen: Ein Bildungsunternehmen hat Standorte in ganz Deutschland. Benötigt die Filiale

Chemnitz Schulungsunterlagen zum Thema Prozessoptimierung, müssen diese mit dem neuen System nicht mehr aufwändig per E-Mail bestellt werden.

### Link im Intranet

Der Mitarbeiter in Chemnitz gelangt über einen Link in

seinem Intranet und eine Authentifizierung in das Bestellsystem im Unternehmensdesign. Auf dieser Plattform sind verschiedene Schulungsunterlagen eingestellt, darunter auch jene zum Thema Prozessoptimierung. In einem geführten Online-Dialog wählt

[Fortsetzung auf Seite 2 >](#)

### IMPRESSUM

Herausgeber: InduPrint

Services GmbH

Kornbühlstraße 2

70806 Kornwestheim

Ausgabe: 2/2012 vom

28.11.2012

Verantwortlich: Marketing,  
Daniel Kipp

Redaktion: Bene Kom,  
Meerbusch, Dirk Rehberg,  
Benjamin Jochum, Sylvia  
Lettmann, Rita Viehl (Layout)

Fotos: InduPrint Services (4),  
Benekom (1), Sonstige (1)

Druck: InduPrint Services

## Posteingang mit elektronischem Workflow und Signatur (Fortsetzung von Seite 1)

die gescannten Papierdokumente in einem physischen Archiv in Köln entsprechend der gesetzlichen Vorgaben und übernimmt nach Ablauf der Aufbewahrungsfrist auch die Vernichtung nach Sicherheitsstufe 3 gemäß DIN EN 15713.

### Lebenszyklus-Information

Allerdings plant RKD in einem zweiten Schritt die Einführung eines vollautomatisierten Workflows, der auch die automatisierte Kategorisierung der Dokumente umfasst. Die gescannten Dokumente werden dann vollautomatisch weiter verarbeitet und in ein durch InduPrint Services aufgebautes Dokumenten-Management-System eingespielt. Hier werden sie unter anderem mit einer Lebenszy-

klus-Information versehen: Rechnungen beispielsweise erhalten die Information,

dass sie zehn Jahre aufbewahrt werden müssen, und nach Ablauf dieser Zeit „mel-

den“ sie sich beim Systemadministrator mit der Information, dass sie jetzt gelöscht werden können.

InduPrint Services Geschäftsführer Udo Schienmann: „Wir übernehmen für unsere Kunden die Implementierung und den Betrieb eines Systems zur Digitalisierung der Eingangspost und des nachfolgenden elektronischen Workflows. Die Vorteile: Dokumente können durch umfangreiche Suchfunktionen schnell aufgefunden werden, ein gut handhabbares Versionensystem ermöglicht die Erstellung von Dokumentenhistorien. Und zudem können wir ein individualisiertes Rechte-Management anbieten. Der Aufwand des Kunden tendiert dabei gegen null, er kann sich vielmehr auf seine Ziele, das Wachstum, konzentrieren.“



> *InduPrint Service im Kölner Leskanpark: Dokumenten-Management, Print-Dienstleistungen, Konferenzraumservice und vieles mehr*

## Bestellt, was Ihr wollt! (Fortsetzung von Seite 1)

der Mitarbeiter die Anzahl der gewünschten Unterlagen aus und wird gebeten, das aktuelle Deckblatt mit den Kursdaten hochzuladen. Der Kurs in Chemnitz wird allerdings zusätzlich drei weitere Themen behandeln, die der Mitarbeiter bequem durch Hochladen der Dokumente hinzufügen kann. Alternativ könnte er auf gleiche Weise auch eine Unterlage mit komplett neuem Inhalt in einem der vorgegebenen Designs erstellen.

Der Mitarbeiter ordert zu jeder Unterlage auch Kuli und Notizblock im Unternehmensdesign hinzu. Als interne Kostenstelle gibt er den Standort Chemnitz an und schließt die Bestellung ab. Sie läuft mit allen Informationen in der Firmenzentrale in Frankfurt auf, wird dort

geprüft und freigegeben. Das InduPrint Services Team macht sich danach umgehend an die Produktion und den Versand der Unterlagen. Über den Fortschritt des Auftrags wird der Mitarbeiter auf Wunsch regelmäßig informiert. Ein anderes Anwendungsbe-

ispiel betrifft Marketingmaterial, das ein Hersteller an seine Fachhändler weitergibt. Der Lieferant stellt in dem System Endkundenbroschüren zu verschiedenen Produkten zur Verfügung, und der Fachhändler kann selbst die von ihm benötigten Materialien auswäh-

len und sie mit seinem Logo, einem Teamfoto und seinen Kontaktdaten individualisiert bestellen. Die Bestellplattform sammelt bis zu einem Stichtag alle Bestellungen. Anschließend prüft die Marketingabteilung den Auftrag und gibt ihn an InduPrint Services weiter.

Daniel Kipp: „Aktuell implementieren wir dieses intuitiv bedienbare Bestellsystem bei uns im Hause, so dass wir es in Kürze unseren Kunden vorstellen können. Für sie bedeutet es eine erhebliche organisatorische Erleichterung, zumal wir gemeinsam mit unseren Kunden viele weitere Individualisierungen erarbeiten können. Die Bandbreite der Anwendungen ist enorm, mehr dazu im nächsten Kompass.“



> *Neues intuitives Bestellsystem bald verfügbar*

## Zuverlässiger Schutz vor Industriespionage

Wie sich Unternehmen wirkungsvoll gegen Datenraub auf Reisen schützen können erläutert Udo Schienmann, InduPrint Services Geschäftsführer, im Interview.

**Kompass:** IT-Systeme sind heute meist durch Sicherheitsmaßnahmen geschützt – wie kann Industriespionage trotzdem eine Gefahr sein?

**Schienmann:** Mehr als die Hälfte aller Unternehmen treffen keine IT-Sicherheitsvorkehrungen, wenn sie Mitarbeiter zur Geschäftsreise ins Ausland schicken. Dies geht aus einer Studie unter knapp 600 deutschen Unternehmen hervor, die die Münchner Sicherheitsfirma Corporate Trust, unterstützt vom TÜV Süd und der Internet-Sicherheitsfirma Brainloop, Anfang 2012 durchgeführt hat. Der internationale Wettbewerb verschärft sich, und in gleichem Maße steigt das Risiko für Industriespionage. 2012 rechnet die deutsche Wirtschaft mit Kosten von 4,2 Milliarden Euro.

**Kompass:** Wie können Mitarbeiter auf Reisen ihre Daten schützen?

**Schienmann:** Es gibt Daten-

übertragungssysteme, die brisante Dokumente sicher bereitstellen. Sie werden in hochsicheren Rechenzentren betrieben, und die Datenübertragung zum Anzeigergerät erfolgt durchgängig verschlüsselt. Wichtig ist dabei, dass es keine direkte Verbindung zwischen dem Unternehmensnetzwerk und dem Datenübertragungssystem gibt. Die Sicherheit wird zusätzlich erhöht, wenn für die Datenübertragung und die Anzeige auf dem Endgerät ein proprietäres Dateiformat verwendet wird.

**Kompass:** Dann können Spione die Informationen auf dem Übertragungsweg nicht abfangen. Was aber, wenn das Endgerät in falsche Hände gelangt?

**Schienmann:** Deshalb sollten alle Endgeräte und Benutzer serverseitig verwaltet und freigegeben werden. Auf dem Anzeigergerät werden Daten nur nach einem mehrstufigen Authentifizierungsverfahren

zur Verfügung gestellt. Hilfreich ist zudem eine Option, mit der die Daten auf dem Endgerät nur gelesen werden können, nicht gedruckt, kopiert oder versendet.



> Udo Schienmann, InduPrint Services Geschäftsführer

**Kompass:** Die Einführung eines sicheren Systems bedeutet für Unternehmen aber einen hohen Aufwand.

**Schienmann:** InduPrint Services bietet mit HiSec eView ein sehr sicheres Service-Informationssystem an. Wir implementieren es und über-

nehmen die Bereitstellung der Daten bis hin zur Verwaltung der Benutzer. Dadurch bleibt der Aufwand für Unternehmen minimal. Auf der anderen Seite profitieren sie von weiteren Funktionen: Techniker können vor Ort beim Kunden auf einen Ersatzteilkatalog zugreifen und so die Servicegeschwindigkeit deutlich erhöhen. Bei einem Endgerät mit Digitizer können sie zudem ihre elektronischen Serviceberichte oder –Checklisten direkt vor Ort auf dem Bildschirm unterschreiben lassen und sie beispielsweise in die Buchhaltung senden. Weiterhin kann man HiSec eView auch für die Kundenkommunikation nutzen. Manche Anlagenbauer übergeben ihren Kunden einen Tablet-PC zu ihrer neuen Anlage, auf dem sie die Kunden-Dokumentation ablesen können. Diese Informationen kommen aus der gleichen Datenbank, allerdings können wir die angezeigten Inhalte entsprechend filtern.

## Umfassende Erfahrungen im Druckbereich

Zwei neue Vertriebsmitarbeiter verstärken seit dem Herbst das InduPrint Services Team.

Nina Hofheinz ist seit 1. September 2012 Account Managerin Süddeutschland. Die gelernte Bankkauffrau bringt insgesamt 16 Jahre Vertriebs Erfahrung im Kopier- und Druckbereich (Xerox) sowie im Büromaterialhandel (Office Depot Deutschland GmbH) mit. „Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung lernte ich die sympathische und hoch professionelle InduPrint Services Ge-

meinschaft kennen. Ich war sofort begeistert und motiviert, meine Verkaufsleidenschaft und meine hohe Kundenorientierung im Neukundenumfeld ausleben zu können“, erinnert sich Nina Hofheinz.

### Individuell skalierbar

Die Produktpalette der InduPrint Services beurteilt sie als vielfältig und dennoch indivi-

duell skalierbar. „So kann für jeden einzelnen Kunden eine spannende Lösung erarbeitet werden. Ich freue mich wahn-sinnig auf die Arbeit im Team und darüber zu sprechen, was wir alles für den Kunden tun können“, so die 37-Jährige, die sich selbst mit einem Augenzwinkern als „in Erinnerung bleibende 186 Zentimeter groß“ beschreibt. In ihrer Freizeit spielt sie am liebsten mit

ihrer 13-jährigen Tochter Golf. „Oder wir touren mit meinem Partner und den Motorrädern über die Alpen.“

### Workflow-Optimierung

Hans-Martin Kuhn ist neuer Key Account Manager. Der 47-Jährige war nach dem Studium der Wirtschaftswissenschaften in verschiedenen Key Account Positionen tätig für Unter- >

## Umfassende Erfahrungen im Druckbereich (Fortsetzung von Seite 3)

> nehmen wie Xerox oder Heidelberger Druckmaschinen, mit der Kundenzielgruppe der Dax 30 Unternehmen. Zuletzt war er als Sales Director EMEA bei der OneVision Software AG. Sie bietet Software-Lösungen an, die komplexe Produktionsprozesse in der Druck- und Medienindustrie sicherstellen, optimieren und vereinfachen. „Ich habe beispielsweise große Online-Druckereien mit Automatismen von der Datenanfrage bis zur automatischen Datenkorrektur ausgestattet, habe also umfassende Erfahrungen im Bereich Workflow-Optimierung“, erläutert Kuhn. Auch die Themen Hausdruckerei, Prozessanalyse mit Kostenbetrachtung bis hin zur Prozess-Automatisierung sind ihm ebenso wie der Bereich Druckvorstufe oder Automatisierungslösungen im Zeitungs-



> **Neuer Key Account Manager Hans Martin Kuhn:** „Ganz besondere Unternehmenskultur“

bereich wohl vertraut. Bei InduPrint Services betreut Kuhn vor allem Projekt- und Großkunden und beschäftigt sich mit der Neukundenakquisition. Sein Ziel ist es, sich in

der InduPrint Services Gemeinschaft optimal einzuleben und gemeinsam mit dem Unternehmen weiter zu wachsen. „Die Unternehmenskultur hier ist eine ganz besondere. Die meisten Möglichkeiten hat man bei flachen Hierarchien in einem inhabergeführten Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen und einem kollegialen Umfeld. Davon profitieren unsere Kunden sehr stark, denn ihre Lösungen können wir exakt auf ihre Bedürfnisse abstimmen“, so Kuhn.

### Flache Hierarchien

In seiner Freizeit beschäftigt sich der verheiratete Vater eines acht- und eines zehnjährigen Sohns gerne mit seiner Familie. Wenn es die Zeit zulässt, spielt er Golf und steht an drei Wochenenden mit einem

Stand auf dem berühmten Bad Wimpfener Weihnachtsmarkt. „Mein großes Hobby ist das Kochen, deshalb verkaufe ich dort selbstgemachtes Brot und frisch hergestellte Flammkuchen.“



> **Neue Account Managerin Süddeutschland Nina Hofheinz:** „Freue mich auf die Arbeit im Team“

## Attraktives Altersvorsorgemodell für Mitarbeiter

Wollen Arbeitnehmer ihre Rente in einer lebenswerten finanziellen Situation verbringen, müssen sie möglichst schon jetzt mit dem Aufbau einer Privatrente beginnen, denn die gesetzlichen Rentenleistungen werden in den nächsten Jahren sinken.

InduPrint Services sieht sich als Unternehmen in der Pflicht, seine Mitarbeiter dabei nach Möglichkeit zu unterstützen. „Junge Menschen denken meist noch nicht an die Rente, und wenn doch, so sind die Modelle für sie häufig schwer zu durchschauen. Aus diesem Grund unterstützen wir unsere Mitarbeiter nach Kräften mit einem attraktiven und leicht verständlichen Modell, das sie heute auch nicht über die Gebühr finanziell belastet“, erläutert Geschäftsführer Daniel Kipp. Der Schlüssel hierzu ist die Entgeltumwandlung: Arbeit-

nehmer können Teile ihres Gehaltes für die betriebliche Altersvorsorge aufwenden. Dadurch mindert sich das steuer- und sozialversicherungspflichtige Einkommen des Arbeitnehmers und es fallen – abhängig von der persönlichen Verdienstsituation – weniger Lohnsteuern und Sozialabgaben an. InduPrint Services unterstützt die Altersvorsorge, indem das Unternehmen nach Ablauf der Probezeit einen Zuschuss von 20 Prozent der Entgeltumwandlung beisteuert, ab dem 13. Beschäftigungsmonat erhöht sich dieser Zuschuss auf 40 Prozent.

Ein Beispiel: Entscheidet sich der Mitarbeiter für eine Entgeltumwandlung von 50 Euro, so gibt InduPrint Services 10 Euro hinzu, ab dem 13. Monat sogar 20 Euro. Durch den steuerlichen Vorteil hat der Mitarbeiter aber nur 27,05 Euro weniger auf seinem Gehaltszettel. Im Gegenzug bekommt er oder sie aber eine garantierte lebenslange Monatsrente. Bei einem Eintrittsalter von 30 und einem Rentenbeginn mit 67 Jahren werden dies mindestens 140 Euro sein, wahrscheinlich durch Zinsvorteile aber mehr. Daniel Kipp: „Motivierte Mit-

arbeiter sind in einem stark serviceorientierten Unternehmen unersetzlich, deshalb kümmern wir uns intensiv um unsere Mitarbeiter. Von unserem Altersvorsorgemodell partizipieren alle: Der Mitarbeiter profitiert von den sozialen Nebenleistungen stärker als von einer reinen Gehaltserhöhung. Das Unternehmen InduPrint Services gestaltet das Arbeitsverhältnis noch attraktiver und kann gleichzeitig die Kundentarife auf einem fairen Niveau halten. Und die Kunden profitieren von einem engagierten InduPrint Services Team.“