

Die Vielfalt der Fachvorträge sind und bleiben das Alleinstellungsmerkmal

# DOXNET-Jahresfachkonferenz

**Die DOXNET-Jahresfachkonferenz im Kongresshaus Baden-Baden hat auch in diesem Jahr wieder neue Maßstäbe gesetzt. Die Anwender-, Grundsatz- und Herstellervorträge zu unterschiedlichsten Themen lieferten eine inhaltliche Bandbreite, die in dieser Form einmalig sein dürfte. Vorgestellt wurden innovative Technologien und Einblicke in Unternehmensabläufe, die darauf abzielen, Dokumentenprozesse effizienter, sicherer und flexibler zu gestalten. Der folgende Überblick liefert nur eine kleine Auswahl der vielfältigen Agenda.**

Der Titel des Vortrags von Michael Adamitzki (ITERGO GmbH) lautete „Barrieren weltweit aufheben“. „Barrierefreiheit geht uns alle an“, sagte der Experte und legte seinen Fokus auf die automatische Dokumentenerzeugung unter Berücksichtigung barrierefreier Ansprüche. Sein Aha-Erlebnis war, als er vom Blinden- und Sehbehindertenverband erfahren hat, wie sehbeeinträchtigte Menschen Dokumente lesen. Dies löste bei der ITERGO einen Prozess aus, der auch den Anforderungen des Corporate Designs gerecht werden musste. Detailliert beschrieb Adamitzki die einzelnen Schritte, die von der Idee bis zur Umsetzung berücksichtigt wurden: Angefangen von den EU-Vorgaben und daraus resultierenden langen Anhängen, die jeglichen Anforderungen an Barrierefreiheit widersprechen, bis hin zu DIN-Normen und Design-Vorgaben.

PDF/UA (PDF Universal Accessibility) ist in der Praxis der Standard für barrierefreie PDF-Dokumente bei der ITERGO, noch sei der Prozess nicht final abgeschlossen, „aber wir stehen kurz vor



*Die Auswahl der Anwender- und Grundsatzvorträge im Auditorium zeigte erneut die Vielfalt der Themen bei der DOXNET-Jahresfachkonferenz.*

dem Gipfel“, sagte Adamitzki, der die Wichtigkeit betonte, auf diesem Weg auch die Kunden weiter im Blick zu behalten, die nicht sehbeeinträchtigt sind.

Über „Verpackung 2.0: Redesign automatische Verpackung und Frankierung von Paketen“ sprach Dr. Stefan Poscher von Datev. Ziel des von ihm vorgestellten Projekts war eine Verpackung ohne Folie, was etliche Vorteile mit sich bringt. Das Stapeln der Pakete übernimmt mittlerweile ein Roboter. Die erreichten Ziele der Verpackung 2.0: Kostenreduzierung, weniger Produktionsfläche, eine nachhaltige Lösung zur Verbesserung der CO<sub>2</sub>-Bilanz und eine Entlastung für die Mitarbeiter durch den Einsatz von Robotern. Der Experte bilanzierte, dass sich der Wandel hin zur Verpackung 2.0 sehr gelohnt habe.

„Integration Kern-Mailfactory in bestehende BlueCrest Produktionsumgebung“ lautete der Titel des Vortrags von Martin Lemke, Daten\_Partner GmbH. Der Referent hob hervor: „Es ist nicht alles Plug and Play.“ Wichtig ist vor allem das Wissen über die eigenen Systeme und Prozesse und: „Kommunikation ist alles“, wie Lemke es formulierte.

Auslöser für das von ihm vorgestellte Projekt war die Anforderung, dass auch im Kuvertierbereich auf Backup-Systeme gesetzt und eine „Dual Provider Strategie“ implementiert wird. Die Aufgabe war, eine Kern 3600 und eine Kern 2600 in die Abläufe bei Daten\_Partner zu integrieren. In der Praxis war die Kern-Software also gefordert, im BlueCrest MRD Format zu lesen und zu

schreiben: BlueCrest Insite stellt Daten zur Verfügung, Kern Mailfactory liest die Daten, verarbeitet diese und schreibt zurück. Den Rahmen haben die Experten von BlueCrest und Kern dann gemeinsam geschaffen. Redundanz bringt Sicherheit und ist die Basis für Kontinuität, Skalierbarkeit und Innovation. Das Resultat: Höchste Ausfallsicherheit, flexible Produktionssteuerung, gemeinsamer Standard mit smartem Übergang und eine zukunftssichere Investition in Technologie und Performance.

„Der Betrieb von Maschinen aus beiden Häusern bei Daten\_Partner konnte nur gelingen, weil alle Beteiligten vertrauensvoll ihre Expertise eingebracht haben“, so Lemke. Letztlich habe sich gezeigt, dass das Leitmotiv „Innovation entsteht durch Austausch“ bei diesem Projekt von allen Akteuren gelebt wurde. „Diese offene Zusammenarbeit hat den Erfolg gebracht“, betonte Lemke.

Jens Hardt, AXA Konzern AG, beschäftigte sich in seinem Vortrag mit der Einführung/Migration eines CCM Systems in einer agilen Welt. „Die Einführung eines solchen Systems ist immer eine große Herausforderung und selten eindimensional“, sagte Hardt. „Doch es lohnt sich, die Veränderung anzugehen, weil sie u.a. mehr Effizienz durch Automatisierung mit sich bringt. Jede Veränderung birgt allerdings auch Risiken, die es zu berücksichtigen gilt.“ Jens Hardt stellte verschiedene Modelle vor, wie ein solcher Prozess des Change Managements ablaufen sollte, u.a. ging er auf das 3-Phasen-Modell von Kurt

Lewin ein und stellte das 8-Phasen-Modell von John Kotter vor.

Mit Blick auf den bei der AXA durchgeführten Veränderungsprozess berichtete Hardt, welche Schritte dort bisher gegangen wurden und welche Struktur die Verantwortlichen dafür geschaffen haben. „Die Agilität, die bei uns gelebt wird, hilft“, umschrieb er die wichtigste Erkenntnis dieses Prozesses. Auch eine offene Kommunikation mit allen Beteiligten und Gremien sowie große Transparenz sind eine bedeutende Voraussetzung. „Kommunikation hilft wirklich“, sagte der Referent, der zudem die Wichtigkeit betonte, dass es hilft, Veränderungen bewusst zu beginnen, z.B. durch eine frühe Einbindung aller Mitarbeiter.

Traditionell ist das 1. OG im Kongresshaus die Bühne für die Hersteller-Vorträge, die interessante Einblicke in Unternehmensprozesse bieten. So referierte Sebastian Holzki (SET GmbH) über das Thema „Warum die letzten 5 % der Dokumente schwer zu digitalisieren sind – und wie es trotzdem gelingt!“. Das Szenario, das er aufwarf: Immer noch gibt es die kleinen

Standort-Drucker, an denen Mitarbeiter einen Teil der Dokumente ausdrucken, was im Workflow oft zu Verzögerungen bei der Zustellung der Briefe an Kunden führt. Holzki zeigte Beispiele, wie vielfältig Formate ausfallen und wie stark sich Adresszeilen unterscheiden können, was weitere Schwierigkeiten mit sich bringt. Auch gezeichnete Dokumente erschweren den Workflow.

Um den Prozess zu standardisieren, gibt es ein System, das alle potenziellen Besonderheiten erkennt und Schritt für Schritt den Workflow vereinheitlicht mit dem Ziel, dass Briefe und Dokumente entsprechend der Vorgaben verarbeitet werden. „Verarbeitungseinstellungen und Anhänge sind dann kein Problem mehr“, sagte Holzki, der die verschiedenen Features vorführte und anschaulich die ordnende Hand dieses Systems aufzeigte.

In den insgesamt ein Dutzend Hersteller-Vorträgen ging es u.a. um den Einsatz von KI, Evolutionen im Print Finishing und im Mailroom sowie um weitere innovative Systeme und Abläufe in den unterschiedlichsten Unternehmen.

## DOXNET-VORSTANDSWAHL

Mit der Mitgliederversammlung endete die DOXNET-Jahrestagung 2025. Im Mittelpunkt standen die turnusgemäß alle zwei Jahre stattfindenden Vorstandswahlen. Mit Blick auf die Mitgliederzahl, die sich in Richtung 800 bewegt, sagte Vorstandschef Udo Schäfer. „Dieser Zuwachs ist fast schon surreal.“ 50 % der Mitglieder sind Anwender. Finanzchef Axel Both legte ein Zahlenwerk vor, das im positiven Sinne rekordverdächtig ist: Der Verband steht finanziell kerngesund da. Im Sinne eines effizienten Arbeitens wird das Vorstandsteam künftig von elf auf neun Personen reduziert, wie Udo Schäfer erläuterte. Damit stand den Neuwahlen nichts mehr im Wege. Stefan Hunkeler, Martin Metzger, Christian Grimm und Steffen Baumann stellten sich nicht mehr zur Wahl. Der ehrenamtlich tätige Vorstand besteht weiterhin aus Udo Schäfer, Gabriele Grosse, Axel Both, Christian Kempf, Rainer Rindfleisch, René Schumann und Stefan Wagner. Neu gewählt haben die Mitglieder Daniel Erni, Hunkeler AG, und Jens Pflugmacher, AWA Couvert GmbH.

## IM GESPRÄCH MIT CAROLYN BAUDACH-LÜDTKE, KYOCERA DOCUMENT SOLUTIONS DEUTSCHLAND

### Wie zufrieden sind Sie mit der Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr?

Uns geht es tatsächlich gut. Wir konnten für uns im vergangenen Jahr eine überaus positive drupa verbuchen und das vergangene Geschäftsjahr, das wir im März abgeschlossen haben, war insgesamt sehr zufriedenstellend. Auch das neue Geschäftsjahr ist gut angelaufen und wir sind zufrieden mit den erreichten Zahlen. Natürlich erleben auch wir mitunter Schwankungen, dennoch ist es uns über alle Sparten hinweg gelungen, uns erfolgreich zu positionieren. Auch im Officebereich, wo wir gerade erst ein neues Produkt eingeführt haben, sind wir mit unserem Portfolio gut vertreten. Und für die drängendsten Themen sehen wir uns ebenfalls gut aufgestellt: Wir haben das Thema Cloud im Repertoire, bieten mittlerweile KI-gestützte Systeme und setzen spannende digitale Projekte um. Das vergangene Jahr war also für uns erfolgreich und mit dieser positiven Basis blicken wir zuversichtlich auf die kommenden Monate.

Ist im Nachgang zur drupa der Umsatz entstanden, den Sie sich erhofft haben? Wir konnten für unser neues System, der TASKalfa Pro 55000c, bereits im

Vorfeld viele Interessenten und einige Produktvorverkäufe verzeichnen, zudem waren wir im Mai dieses Jahres in Mailand auf der Print4All vertreten, wo wir noch weiteres Kundeninteresse für das System gewinnen konnten. Wir gehen davon aus, dass wir 2026 wie geplant ausliefern können.

Was hat für Sie den Ausschlag gegeben, nun auch auf der DOXNET auszustellen?

Für unsere bereits vorhandene Lösung TASKalfa Pro 15000c konnten wir noch weitere Potenziale identifizieren, darunter auch den transaktionalen Markt. Insbesondere in der Kooperation mit TagG Controller und Solimar haben wir nun ein paar vielversprechende Anwendungsszenarien und konnten dadurch bereits einige Angebote machen. Da wir unser Vertriebsteam auf drei Mann aufgestockt haben, verfügen wir jetzt auch wieder über die entsprechende Schlagkraft, um hier gezielt weitere Installationen und Verkäufe generieren zu können.

Vor unserer Teilnahme an der DOXNET wollten wir eine Geschichte zu erzählen haben – das können wir jetzt und passen mit unserem Portfolio und der



**Carolyn Baudach-Lüdtke, Business Development Manager, Kyocera Document Solutions Deutschland**

neuen, transaktionalen Ausrichtung nun auch gut zu dieser Plattform. Daher haben wir beschlossen, diesen Schritt nun zu wagen und sind jetzt Mitglied. Ich bin überzeugt davon, dass wir hier den Boden für einige weitere Installationen und Geschäftsbeziehungen bereiten konnten, und dass im Nachgang zu dieser Konferenz noch viele vertiefende Gespräche folgen werden.

**Frau Baudach-Lüdtke, wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch!**