

you can
Canon

Essential Business Builder
Programm

Das Programm für eine
ertragreiche Zukunft

ESSENTIAL BUSINESS BUILDER PROGRAMM



So zahlt sich Ihre Investition aus

Die Druckerei von heute ist kaum mehr wiederzuerkennen. Mit der Digitaltechnik treten die klassischen Produktionsabläufe immer stärker in den Hintergrund. Anspruchsvolle Aufträge können in einer Zeitspanne erledigt werden, die noch vor Jahren undenkbar schien. Kein Wunder, dass der Konkurrenzdruck wächst und die Margen schrumpfen. So mancher Betrieb wird dabei auf der Strecke bleiben. Überleben werden die Unternehmen, die sich der digitalen Herausforderung stellen. Eine Partnerschaft mit Canon hilft Ihnen dabei.

Essential Business Builder Programm

Canon beschränkt sich nicht darauf, Lösungen für den Digitaldruck zu entwickeln. Ebenso wichtig ist uns, dass unsere Kunden aus der Technik das Optimum herausholen. Deshalb haben wir das **Essential Business Builder Programm** entwickelt. Es bietet Ihnen einen umfassenden Leitfaden, praxisorientierte Workshops und eine Beratung, die Ihrem Unternehmen manch unvermuteten Weg auf tut.

Das kostbarste Kapital: Wissen

Drucken, das war lange Zeit ein anderes Wort für Offset. Doch der Markt hat sich verändert. Bereits 2005 hat der Digitaldruck 44 % des Umsatzes in Druckbetrieben ausgemacht. Tendenz steigend.*

Mit der Einführung der ersten CLC-Farblasersysteme hat Canon sich in diesem Segment fest etabliert. Viele Druckereien, Hausdruckereien, Copyshops und Werbeagenturen profitieren seit Jahren von unseren Schwarzweiß- und Farbdrucklösungen.

In diesen langjährigen Partnerschaften haben wir tiefe Einblicke in die Praxis gewonnen. Dadurch wissen wir, wie digitale Drucktechnik bestmöglich eingesetzt werden kann. Diese Spezialkenntnisse möchten wir im Essential Business Builder Programm an Sie weitergeben. Damit Sie Ihre Umsatzmöglichkeiten ausschöpfen.

* Cap Ventures und Infotrends 2005





Wissen erwerben

Das Essential Business Builder Programm deckt eine große Bandbreite von Themen ab. So erfahren Sie in Seminaren, wie man die Kundenbindung stärken kann. Und Ihre Mitarbeiter lernen in Workshops, wie sich zum Beispiel die Druckausgabe in Form eines Preflight simulieren lässt.

Canon hat das Essential Business Builder Programm in Zusammenarbeit mit Experten der Druckindustrie entwickelt. Das heißt, Sie erhalten Informationen, die auf der Höhe der Zeit sind und den Anforderungen der Praxis gerecht werden.

Toolkit – Ein umfassender Leitfaden, wie Sie Ihr Geschäft ankurbeln können

Trainings & Workshops – Engagierte Workshops zu Kernfragen der Unternehmensentwicklung und des Digitaldrucks

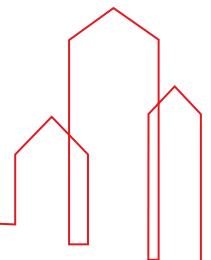
Beratung – Expertenwissen, das auf Ihren Druckbetrieb zugeschnitten ist

Wer profitiert von dem Programm?

Jeder Kunde, der Digitaldruck professionell einsetzt: Druckereien und Hausdruckereien, Copy- und Lettershops, Werbeagenturen und Designstudios.

„Das Essential Business Builder Programm und der zugehörige Leitfaden sind für die Schulung unserer Mitarbeiter Gold wert. Es tut gut, einen Partner zu haben, der nicht nur an unserem Betrieb interessiert ist, sondern uns auch praktische Hilfestellung gibt.“

Freddie Kienzler
Geschäftsführer
Formara



Der Leitfaden – wie Sie Ihren Druckbetrieb nachhaltig steuern

Keine neue Erkenntnis: Das Tagesgeschäft lässt einem keine ruhige Minute. Bestehende Kunden wollen zufrieden gestellt werden. Für Neukundenakquise fehlt ebenso die Zeit wie für strategische Planung. Dabei ist es eine Überlebensfrage, sich an veränderte Marktbedingungen anzupassen, neue Ideen aufzunehmen und die eigene Routine zu hinterfragen. Genau dort setzt das Toolkit den Hebel an. Ein Leitfaden, der Ihnen praktische Ratschläge an die Hand gibt, wie Sie Ihr Unternehmen auf die Zukunft vorbereiten.

Entscheidendes Wissen

Immer wieder müssen wir im Leben schwierige Entscheidungen fällen. Umso wichtiger ist es, dass diese auf einer soliden Grundlage beruhen. Das Essential Business Builder Programm von Canon stattet Sie mit dem Wissen aus, das notwendig ist, um den richtigen Weg einzuschlagen.

Weniger Ausgaben

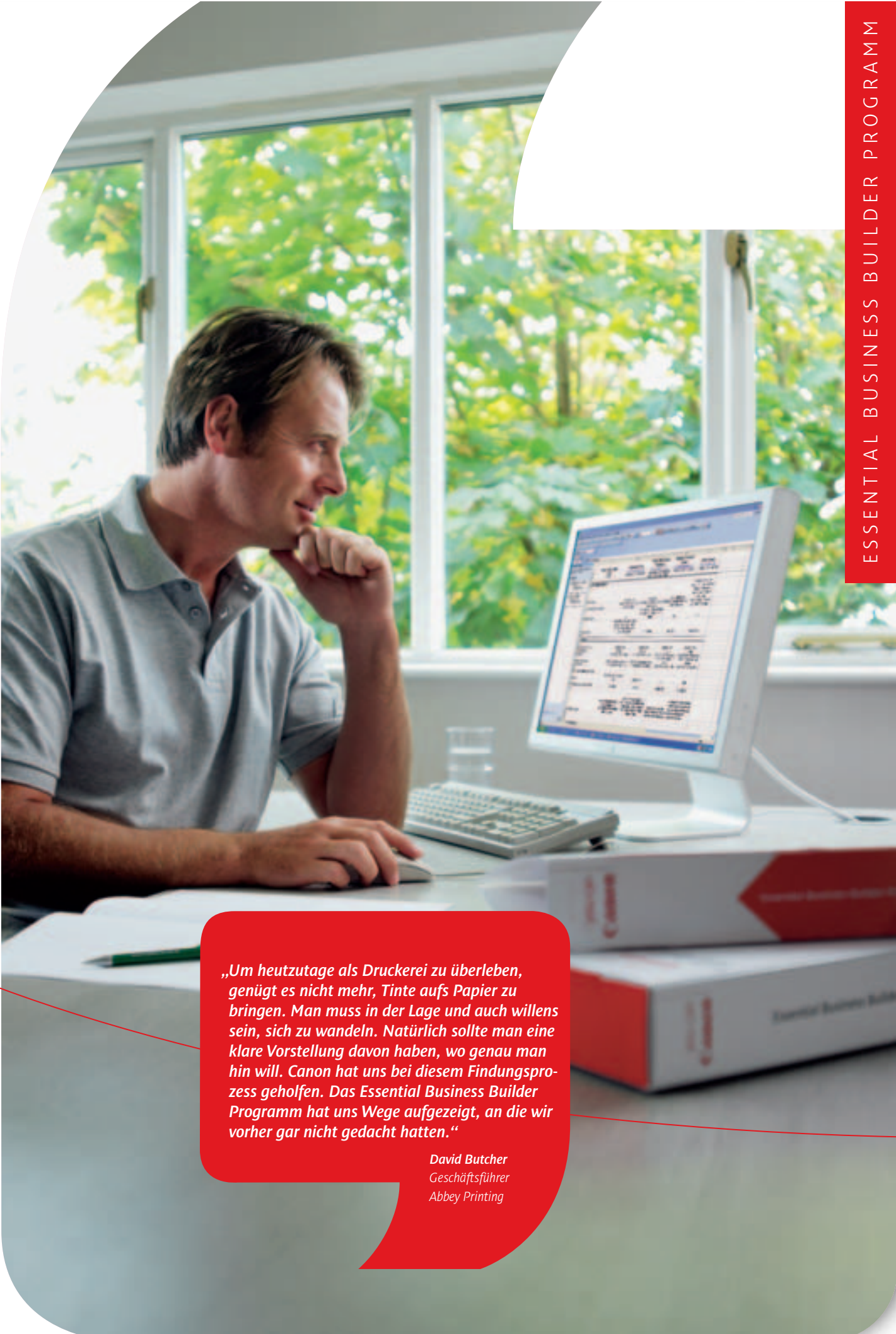
Läuft es rund? Durch die Optimierung von Arbeitsprozessen lassen sich bei jedem Auftrag Kosten senken. Das Essential Business Builder Programm zeigt Ihnen, wo versteckte Einsparpotenziale liegen.

Mehr Einnahmen

Das Kerngeschäft ist wichtig. Doch wer den Blick ein wenig schweifen lässt, entdeckt zusätzliche Verdienstmöglichkeiten. Das Essential Business Builder Programm verrät Ihnen, wie Sie digitale Fertigungsmöglichkeiten dazu nutzen können, Ihr Leistungsangebot zu erweitern. Und so Zusatzgeschäft und Neukunden zu gewinnen.

Praktisches Know-how

Das Toolkit legt dar, wo Verbesserungen sinnvoll sind und wie sie umgesetzt werden können. Es spricht Themen an wie personalisiertes Drucken und erläutert, wie Sie sich in einem verschärften Wettbewerb behaupten können. Hinzu kommen praktische Hinweise und Fallstudien, an denen sichtbar wird, wie sich Veränderungen positiv im Unternehmen (und in der Bilanz) niederschlagen.



„Um heutzutage als Druckerei zu überleben, genügt es nicht mehr, Tinte aufs Papier zu bringen. Man muss in der Lage und auch willens sein, sich zu wandeln. Natürlich sollte man eine klare Vorstellung davon haben, wo genau man hin will. Canon hat uns bei diesem Findungsprozess geholfen. Das Essential Business Builder Programm hat uns Wege aufgezeigt, an die wir vorher gar nicht gedacht hatten.“

*David Butcher
Geschäftsführer
Abbey Printing*

Trainings, Seminare, Workshops – wie Sie Ihre Mitarbeiter fit machen

Die Technik macht Quantensprünge. Gerade in der Druckindustrie. Um Schritt zu halten, braucht man Menschen, die diese Technik beherrschen. Und die in der Lage sind, ihr Wissen weiterzugeben. Wie unsere Referenten. In kleinen Gruppen schulen und trainieren sie die Fachkräfte der Druckbranche. Und zwar mit Blick auf die Zukunft. Damit Ihre Mitarbeiter für kommende Quantensprünge gerüstet sind.



Überleben im Druckgewerbe – worauf es ankommt

Erfolg durch Spezialisierung

Mehr Profil, mehr Wachstumspotenzial – vor genau dieser Aufgabe stehen Unternehmen aus der Digitaldruckbranche.

Der Weg zum Erfolg führt über die richtige Spezialisierung. Die Frage, auf welche Produkte, Leistungen und Problemlösungen man sich konzentrieren sollte, gehört daher zu den wichtigsten überhaupt für die Unternehmensführung eines Digitaldruckdienstleisters.

In diesem Workshop geht es um Spezialisierungsstrategien. Warum sind diese der einfachste und wirkungsvollste Weg zu mehr Anziehungskraft und Marktmacht (und damit die beste Antwort auf Verdrängungswettbewerb und Profilierungsprobleme)? Und wichtiger noch: Welche Spezialisierungsstrategie kommt für Ihr eigenes Unternehmen infrage?

Erfolg durch Kundenmanagement

Gärtner wissen es: Wer nicht nur pflanzt und hegt, sondern auch überlegt zurückschneidet, erreicht eher ein üppiges Wachstum.

Das gilt auch für die Kundenpflege. Schwierige Kunden sind weniger interessant als Kunden, die bei gutem Umsatz ihre Rechnung stets pünktlich begleichen. Nur wenn Sie wissen, welche Ihrer Kunden erfolgversprechend sind, können Sie Ihre wertvollste Ressource – Ihre Arbeitszeit – auf die Entwicklung dieser Kunden konzentrieren. Damit sich Ihre Anstrengungen, die Kundenzufriedenheit zu steigern, neue Produkte und Dienstleistungen im Digitaldruck zu entwickeln und Kundenanteile auszubauen, auch wirklich lohnen.

Erfolg in Marktnischen

In fast jeder Branche gibt es Unternehmen, die darauf verzichten, den ganzen Markt ansprechen zu wollen – sie konzentrieren sich auf Untersegmente oder Marktnischen.

Gerade in der Besetzung von identifizierbaren Nischen mit kundengerechten Angeboten liegt die Chance vieler kleiner und mittlerer Digitaldruckereien. Sie sind in der Lage, den Kunden der Nische wertvollere Angebote zu machen. Und wenn sich Kundenwünsche ändern, können sie schneller darauf reagieren als nicht spezialisierte Wettbewerber.

Die Menschen hinter dem Wissen

Grau ist alle Theorie. Daher werden unsere Workshops von Menschen geleitet, die in der täglichen Praxis ihren Mann stehen. Experten der Druckbranche, die nicht nur Kompetenz, sondern auch die nötige Begeisterung für ihr Fachgebiet mitbringen.

„Viele Hersteller haben noch nicht begriffen, dass Kundenservice mehr ist als Ersatzteilbeschaffung. Er ist Dienst am Kunden. Das Essential Business Builder Programm ist dafür das beste Beispiel. Man merkt: Die Seminarleiter haben Ahnung und vor allem Praxiserfahrung. Wir haben schon zehn Mitarbeiter hingeschickt und hinterher wirklich einen Unterschied gemerkt.“

Steve Hallett
Geschäftsführer
Repoint

Die Beratung – wie Sie neue Einsichten gewinnen

Es kann im Leben nicht schaden, die Perspektive zu wechseln. Selbst dann, wenn scheinbar alles glattläuft. Denn die Probleme von morgen sind die Schwachstellen, die heute übersehen werden. Deshalb geben wir uns nicht damit zufrieden, dass die Dinge „irgendwie“ funktionieren. Beratung heißt für Canon: Wir nehmen Betriebsabläufe unter die Lupe, werten sie aus und überlegen dann, wie sie sich verbessern lassen. Und das zahlt sich für Sie aus. Weil aus neuen Einsichten neue Gewinne werden.

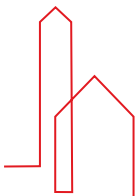
Was Beratung bewirkt (allgemein)

Es geht bei Beratung nicht ums Reden, sondern ums Sehen. Um die Wahrnehmung von Dingen, die in der Hektik des Alltags verborgen bleiben. Daher schauen unsere Geschäfts-, Technologie- und Workflow-Berater genauer hin, auch auf vermeintliche „Nebenkriegschauplätze“. Das Ergebnis dieser Analyse ist ein vertraulicher Bericht, der im Detail die problematischen Punkte aufzeigt und damit den Weg für Verbesserungsmöglichkeiten auf tut.



„Jedes Unternehmen ist ein in sich geschlossenes System. Umso wichtiger sind Anregungen von außen. Mal ein anderer Blickwinkel, Gedankenanstöße und auch Kritik. Die Beratung von Canon hat das geleistet – und uns dadurch neue Geschäftsfelder eröffnet.“

Mike Pearson
Geschäftsführer
3 Point Imaging Ltd





Was Beratung bewirkt (speziell)

Man muss nicht jedesmal das Rad neu erfinden, aber man kann einzelne Bauteile anders gestalten. Das bedeutet, wir bieten für klar umrissene Arbeitsbereiche unsere Beratung an. So können Sie zum Beispiel die Effizienz Ihrer Produktionsabläufe untersuchen lassen. Oder Ihr Marketing auf den Prüfstand stellen lassen. Es gibt viele Felder, auf denen man mit kleinen Veränderungen Großes bewirken kann.

Dazu gehören:

- ▮ Leistungsangebot
- ▮ Marktausrichtung
- ▮ Datenverwaltung
- ▮ Marketing
- ▮ E-Commerce, E-Business
- ▮ Unternehmensimage
- ▮ Einschätzung der Mitbewerber
- ▮ Maßnahmen zur Kundenbindung
- ▮ Vertrieb

Entscheidend ist, es stehen Ihnen Menschen zur Seite, die Ihnen mit ihrem Wissen und Können weiterhelfen.



„Canon hat in den letzten zehn Jahren wesentlich dazu beigetragen, dass sich Digitaldruckunternehmen erfolgreich entwickelt haben. Canons Technologie und Initiativen wie das Essential Business Builder Programm genießen in der Druckbranche ein hohes Ansehen. Ein solches Engagement für den Kunden hat Vorbildcharakter.“

*Sidney Bobb
Vorstandsvorsitzender
BAPC*

Canon und Sie – wie Partnerschaft Früchte trägt

Seit vielen Jahren arbeitet Canon eng mit der Druckindustrie zusammen. Auf diese Weise konnten wir Lösungen entwickeln, die nicht nur auf dem Papier, sondern auch in der Praxis funktionieren. Und die sich für unsere Partner dauerhaft rechnen. Mit dem Essential Business Builder Programm bieten wir jetzt einen zusätzlichen Mehrwert – Wissen, das Ihr Unternehmen weiterbringt.

Kyosei

„Für das gemeinsame Wohl zusammen leben und zusammen arbeiten“, das ist der Grundgedanke von Kyosei, der Philosophie, die die tägliche Arbeit von Canon bestimmt. Es ist diese Einstellung, die auch dem Essential Business Builder Programm zugrunde liegt. In Zusammenarbeit mit kleinen Druckbetrieben und großen Hightech-Unternehmen entwickeln wir Initiativen, die jedem unserer Kunden zugute kommen. Mit anderen Worten: Wir geben unser Wissen und unsere Fähigkeiten an Sie weiter. Weil wir Kyosei ernst nehmen.

Nachhaltigkeit

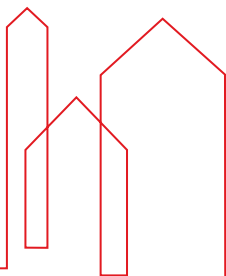
Es gibt Wichtigeres als schnelle Gewinne: langfristigen Erfolg. Uns ist daran gelegen, unsere Kunden dauerhaft zufrieden zu stellen. Deshalb investieren wir nicht nur in die Forschung und Entwicklung von Technik, sondern auch in die Menschen, die Canon vor Ort vertreten. Spezialisten, die ihr Wissen mit Ihnen teilen und die sich Gedanken darüber machen, wie Sie den größten Nutzen aus der Technik ziehen.

Praxisnähe

„Wir verstehen unsere Kunden.“ Das ist leicht gesagt. Wahr wird es erst dadurch, dass man auf seine Kunden zugeht. Vor Ort aktiv wird. Canon arbeitet eng mit Druckbetrieben und Hightech-Firmen zusammen. Das macht es uns möglich, Lösungen zu entwickeln, in denen sich unsere Kunden wiedererkennen.

Jetzt sind Sie an der Reihe

In dieser Broschüre haben wir beschrieben, wie Canon Ihrem Unternehmen Impulse geben kann. Doch der erste Impuls muss von Ihnen kommen. Sprechen Sie uns an. Wir hören zu.



PROFESSIONELLE DRUCKLÖSUNGEN

Durch Lösungen wachsen
– sprechen Sie mit Canon.

you can
Canon

Canon Inc.
www.canon.com

Canon Europa N.V.
www.canon-europe.com

© Canon Deutschland GmbH 2007
Stand: März 2007

Canon Deutschland GmbH
Europark Fichtenhain A10
47807 Krefeld
Tel. +49(0) 21 51/3 45-0
Fax +49(0) 21 51/3 45-1 02
www.canon.de

Bestell-Nr.: H070035

