



*CDS Service unterstützt Partner nicht nur bei der Planung und Koordination des Rollouts, sondern auch bei der technischen Konfiguration und Assemblierung.*

# Ressourcen besser einplanen

Der Rollout von Drucksystemen ist zeit- und ressourcenintensiv – gerade bei größeren Projekten. Der Technologiedienstleister **CDS Service** bietet Partnern deshalb maßgeschneiderte Unterstützung, die von der Vorkonfiguration bis hin zur Altgeräteentsorgung reicht.

**Der im ostwestfälischen Lage** ansässige Technologiedienstleister CDS Service bietet Partnern ein umfangreiches Service-Portfolio, von der technischen Vorkonfiguration und Assemblierung bis hin zur Planung und Koordination des Rollouts. Zu den Kunden gehört der Handel ebenso wie die Industrie, darunter auch der Druckerhersteller Kyocera Document Solutions. „Wir beauftragen CDS

immer dann mit der Auslieferung von Systemen, wenn eigene Kapazitäten anderweitig ausgelastet sind oder das Projekt aufgrund seiner Komplexität ein dezidiertes Vorgehen erfordert“, erklärt Oscar Santos, Rollout Manager beim Meerbuscher Output-Spezialisten. Dabei werden die Produkte direkt zum CDS-Lager in Lage bestellt. CDS übernimmt die Warenannahme und -prüfung, die

Vorinstallation samt Verpackungsentsorgung und die Auslieferung mit Anbindung und Einweisung beim Kunden. Die größten Herausforderungen liegen dabei in der realistischen Planung des zeitlichen Ablaufs und der Einbindung aller beteiligten Parteien, die den Rollout mitverantworten müssen.

Von essentieller Bedeutung für den Rollout-Prozess ist deshalb, dass zunächst ein Standardablauf entwickelt wird. Im Fall von Kyocera geschieht dies gemeinsam mit dem Fachhandelspartner. In diesem Ablauf werden die einzelnen Prozess-Schritte im Detail definiert. Hierfür stellt CDS das Online-Tool „Control“ zur Verfügung, in dem die Systemdaten mit den jeweiligen Zubehöroptionen, Standorten, Netzwerkkonfigurationen und vielem mehr hinterlegt werden, sodass die Systeme entsprechend vorinstalliert und ausgeliefert werden können. Im Falle eines



*Firmensitz von CDS Service im ostwestfälischen Lage*



„CDS hat sich dabei als verlässlicher Partner erwiesen und ist für Projektanfragen inzwischen unsere erste und bevorzugte Anlaufstelle“, sagt Oscar Santos, Rollout Manager bei Kyocera Document Solutions Deutschland.



„Mit unserem Prinzip ‚Rollout zum Stückpreis‘ ermöglichen wir es, risikoreiche Prozesse kalkulierbar zu machen“, sagt Paul Koch, Geschäftsführer von CDS Service.

größeren Rollouts, bei dem mehrere auch internationale Standorte involviert sind, bekommt der Kunde im Vorfeld eine Art „Fahrplan“, nach dem die einzelnen Standorte nacheinander oder parallel angefahren werden. Das ermöglicht den Anwendern vor Ort eine genaue Planung, was nicht zuletzt auch für die Bereitstellung von Altgeräten zur gesammelten Abholung wichtig ist.

Bei den meisten Projekten fallen zudem Besonderheiten an. Dazu gehören die individuellen Gegebenheiten vor Ort, die Kultur des Kunden oder die jeweilige Struktur des Unternehmens. „In Zusammenarbeit mit CDS lassen sich solche Abläufe wunderbar in ‚Control‘ steuern“, erzählt Santos. Der automatisierte Austausch der Daten stehe gesonderten Absprachen also nicht im Weg.

Im Laufe der vergangenen Jahre habe Kyocera diverse Projekte mit CDS durchgeführt, berichtet der Rollout-Manager. „CDS hat sich dabei als verlässlicher Partner erwiesen und ist für Projektanfragen inzwischen unsere erste und bevorzugte Anlaufstelle.“

Für Kyocera bedeutet die Zusammenarbeit mit CDS nicht nur, Kapazitäten und Ressourcen besser einplanen zu können. Einen Vorteil sieht Santos zudem darin, dass bei CDS die Vorinstallation und die Auslieferung mit eigenen LKWs aus einer Hand kommen, und somit die Abläufe transparent sind. „Wir sehen die einzelnen Bearbeitungsschritte und können Informationen schnell austauschen. Dadurch ergibt sich ein rundes Pa-

ket mit flexiblen Anpassungsmöglichkeiten und aktuellen Statusmeldungen.“

Der wichtigste Grund für die Zusammenarbeit mit CDS ist für Kyocera aber die Zuverlässigkeit des Dienstleisters. „CDS hält getroffene Zusagen ein. So können wir mit gutem Gewissen auch Kunden gegenüber Zusagen treffen“, betont Santos. Gemeinsam mit CDS habe man bereits tausende Systeme erfolgreich ausgerollt. „Dabei mussten immer wieder diverse Spezialanforderungen umgesetzt werden, wobei CDS auch die Bedürfnisse der Beteiligten stets im Blick behält.“ Für Santos ein wichtiges Kriterium für die weitere Zusammenarbeit. Denn: „Letztlich steigert ein erfolgreicher Rollout auch die Mitarbeiterakzeptanz. Informationsdefizite und fehlendes Wissen sorgen bei den Beteiligten schnell für Frustration.“ CDS verhindere diese Effekte bereits im Vorfeld durch Trainings, Support und professionelles Kommunikationsmanagement.

„Mit unserem Prinzip ‚Rollout zum Stückpreis‘ ermöglichen wir es, risikoreiche Prozesse kalkulierbar zu machen und schaffen damit Vertrauen und Sicherheit auf Seiten unserer Kunden“, sagt Paul Koch, Geschäftsführer von CDS Service. Wir freuen uns, dass wir Kyocera mit unserem Serviceangebot bisher immer überzeugen konnten und nutzen diese gemeinsamen Erfolge als Ansporn für die Zukunft und weitere Projekte.“

[www.cds-service.com](http://www.cds-service.com)

[www.kyoceradocumentsolutions.de](http://www.kyoceradocumentsolutions.de)

## Supplies Original aus Prinzip

- Original Verbrauchsmaterialien
- Alle namhaften Marken
- Lieferung weltweit



Rufen Sie uns an:

+49 (0) 40 547 11 313

[www.axro.de](http://www.axro.de)