

Kakovostno upravljanje dokumentov poveča produktivnost zaposlenih

Začne se že pri zajemu papirnih dokumentov

V današnjih pisarnah je še vedno veliko papirnih dokumentov in ročnega dela. Torej je tudi ogromno prostora za napredek.

Ročna obdelava podatkov in iskanje dokumentov sta še vedno nagnjena k napakam in zanj zaposleni porabijo veliko časa, posledično trpi produktivnost. Tudi tveganje, da bodo podatki izgubljeni, poškodovani ali ukradeni, glede na naravo papirnih dokumentov in njihov naraščajoči obseg v pisarnah po svetu, pomeni nepotrebno varnostno breme. Prav zato podjetja iščejo kakovostne rešitve za ravnanje z informacijami, po možnosti take s pridelnikom pametni.

Kyocera Document Solutions Europe, ki je eno vodilnih podjetij na področju upravljanja dokumentov, je za sodobna poslovna in pisarniška okolja oblikovalo rešitev Kyocera Smart Information Manager (KSIM). Gre za sistem za upravljanje informacij v digitalnih dokumentih in avtomatizacijo delovnih tokov. Dokumentni sistem optimizira upravljanje in povečuje učinkovitost de-

la z informacijami, »zaklenjenimi« v papirnih dokumentih. Namenjen je podjetjem, ki želijo opraviti hiter prehod iz organizacije, ki uporablja večinoma papirne dokumente, v okolje s poenostavljenim in učinkovitim digitalnim poslovanjem.

Dokumentni sistem - od večopravilne naprave do oblaka

Kako deluje? KSIM omogoča zajem, indeksiranje, upravljanje in preprosto iskanje zajetih papirnih dokumentov ter skeniranih slik in drugih elektronskih vsebin. Ta dokumentni sistem je idealno orodje za manjša in srednja podjetja, ki želijo celovito povečati produktivnost zaposlenih.

KSIM bodo zaposleni vnašali, zajemali, upravljali in obdelovali svoje dokumente v centraliziranem sistemu, obenem pa jih preprosto našli, kadarkoli jih bodo potrebovali. KSIM bedi nad dokumenti v celotnem življenjskem ciklu - od zajema ali uvoza podatkov, prek same uporabe (in pravil dostopa) do arhiviranja in končnega izbriša.

»Podatki so še vedno osrčje poslovanja, posebej v digital-



KYOCERA
■ Kyocera Smart Information Manager bedi nad dokumenti v njihovem celotnem življenjskem ciklu - od zajema ali uvoza podatkov, prek same uporabe (in pravil dostopa) do arhiviranja in končnega izbriša.

ni dobi. Potreba po preprostih digitalnih rešitvah, ki olajšajo avtomatizacijo dela in povečujejo varnost informacij in dokumentov, še nikoli ni bila večja,« pravi Ciril Kraševac, direktor podjetja Xenon forte. In dodaja: »Vsako poslovno okolje je edinstveno, k sreči pa imamo na voljo strojno in programsko opremo ter orodja, s katerimi uskladimo, optimiziramo in avtomatiziramo zajem, obdelavo in upravljanje dokumentov. Rezultat uvedbe do zaposlenih prijaznega dokumentnega sistema je izjemen dvig njihove produktivnosti. Zaposlene v podje-

tjih pa veseli predvsem dejstvo, da takoj najdejo dokumente in informacije, ki jih iščejo oziroma potrebujejo pri svojem delu.«

Pomeri vsakega poslovnega okolja

Podjetje Xenon forte, regionalni partner družbe Kyocera, lahko poskrbi za sožitje tiskalnškega in dokumentnega okolja podjetja. Sodobne večopravilne naprave Kyocera namreč temeljijo na platformi HyPAS, ki omogoča izdatno prilagoditev poslovnim in dokumentnim procesom podjetja. S tem je mogoče delovanje ti-

Zajem je začetek digitalizacije

Kyocera Capture Manager (KCM) je nadvse preprosta, a zmogljiva rešitev za zajem in obdelavo vhodnih dokumentov, ki obenem omogoča učinkovito avtomatizacijo vnosa zajema dokumentov v poslovne procese podjetja. Ta občutno skrajša čas, potreben za zajem pomembnih informacij v poslovni sistem in aplikacije podjetja - posebej samodejna pretvorba slik v digitalizirane dokumente, po katerih je mogoče iskati, zaposlenim prihrani ogromno časa. KCM zaposlenim torej omogoča bolj učinkovito in enostavnejše delo. Z odpravo ročnih opravil, ki jih je preprosto avtomatizirati, se bodo lahko zaposleni osredotočili na pomembnejše naloge. Za piko na i pa je podjetjem na voljo tesna integracija z dokumentnim sistemom KSIM, kar še pospeši zajem in obdelavo dokumentov.

skalniških naprav povsem prilagoditi posameznim uporabnikom ali dokumentnim postopkom v podjetju.

Tako so pred kratkim temeljito prenovili tudi pisarniško okolje podjetja Donit Tesnit, kjer so poleg prenove in optimizacije tiskalnškega okolja uvedli še rešitev za zajem najrazličnejših vhodnih računov. Papirni se najprej skenirajo in obdelajo z rešitvijo za prepoznavo pisav, nato se, podobno kot digitalne datoteke in izvorni elektronski računi, pretvorijo v zapisa iDoc in E-slog ter v ustrezno obliko za uvoz v osrednji poslovnoinformacijski sistem.

Digitalizacija papirnih računov in drugih dokumentov je opravljena že ob vstopu v podjetje, in sicer kar na večopravilnih napravah. »Skupaj s podjetjem Xenon forte smo v začetku leta digitalizirali vnos oziroma zajem vseh papirnih dokumentov s procesi skeniranja, OCR-branja in pretvorbe v jezik, razumljiv glavnemu informacijskemu sistemu, kar je pripomoglo k hitremu vnosu računov in drugih tipskih dokumentov. Prihranki časa in zadovoljstvo zaposlenih so opazni,« pravi Marjana Novak, direktorica podjetja Donit Tesnit.

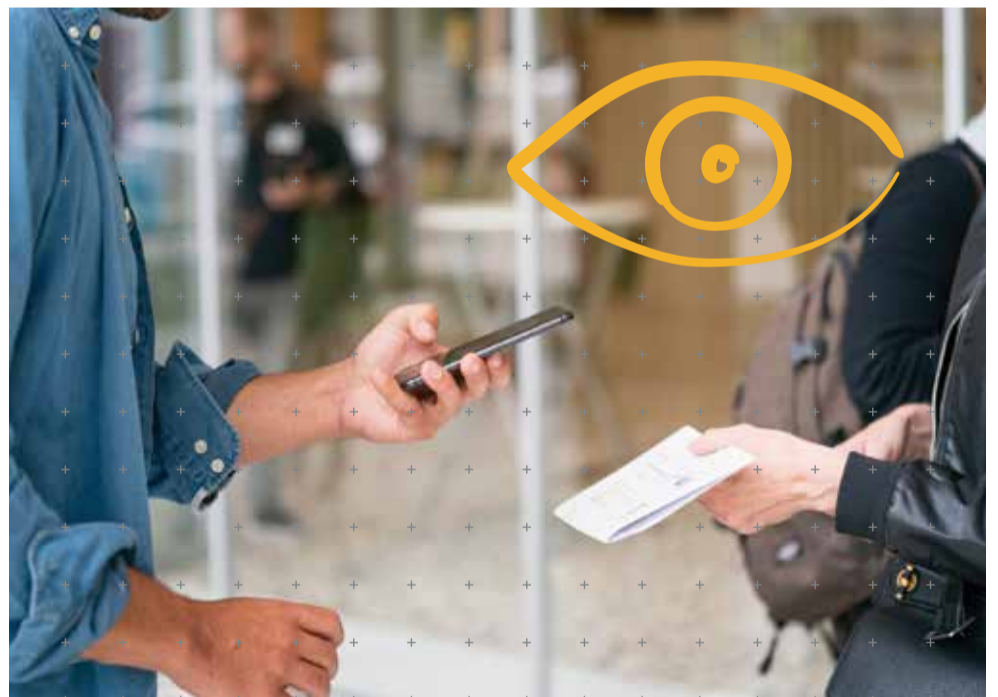
Hibridna prodaja prihodnosti - zmagovalni prijemi

16. SALES SUMMIT 22
SALES LEADERSHIP
14. april 2022
Hotel Lev, Ljubljana

Z nami bodo:

- **Mitja Pirc (Kearney):** Kako strateško razmišljati v prodaji ob izzivu dvigovanja cen?
- **Dušan Omerčević:** Slovenski prodajalci - kaj vam manjka, da bi bili boljši? Se upate pogledati v ogledalo?
- **Tomaž Valjavec (Microsoft):** Vodenje prodajnih ekip v hibridnem okolju - praktični nasveti
- **Aleksander Baretic (BSH):** Dobri odnosi s trgovskimi partnerji so temelj dolgoročno uspešne prodaje - kako do njih?
- **Martin Pelcl (Moj Mojster):** Kako pridobiti obrtnike v 12 državah, da plačujejo za povpraševanja?
- **Klavdija Vidic in Tanja Gosar (Atlantic Grupa):** Kaj se lahko naučimo o dvigovanju cen ob primeru Donata?
- **Gašper Čarman (eVino):** Kako graditi lastno znamko in kako zagovarjati cene svojih izdelkov - izkušnje znamke Gašper
- **David Čreslovnik (Ceneje.si):** Spremenjene navade spletnih kupcev po covidu in kako se jim mora spletni prodajalec prilagoditi?
- **Aleš Gajšek (Elektronabava):** Segmentacija strank kot temelj učinkovite, omnichannel prodaje

Več informacij in prijava:
<https://akademija-finance.si/konference/sales-summit/>



Spremenite dokumente v uporabne podatke.

Skrajšajte čas zajema in distribucije podatkov v poslovne sisteme podjetja ter prihranite denar z orodji za zajem dokumentov, ki samodejno pretvarjajo fizične dokumente v digitalne.

Za pametno upravljanje z dokumenti.

KYOCERA

XENONFORTE
www.xenon-forte.si

Organizator:



Sponzor:



Mercator

Mala ponzorja:

