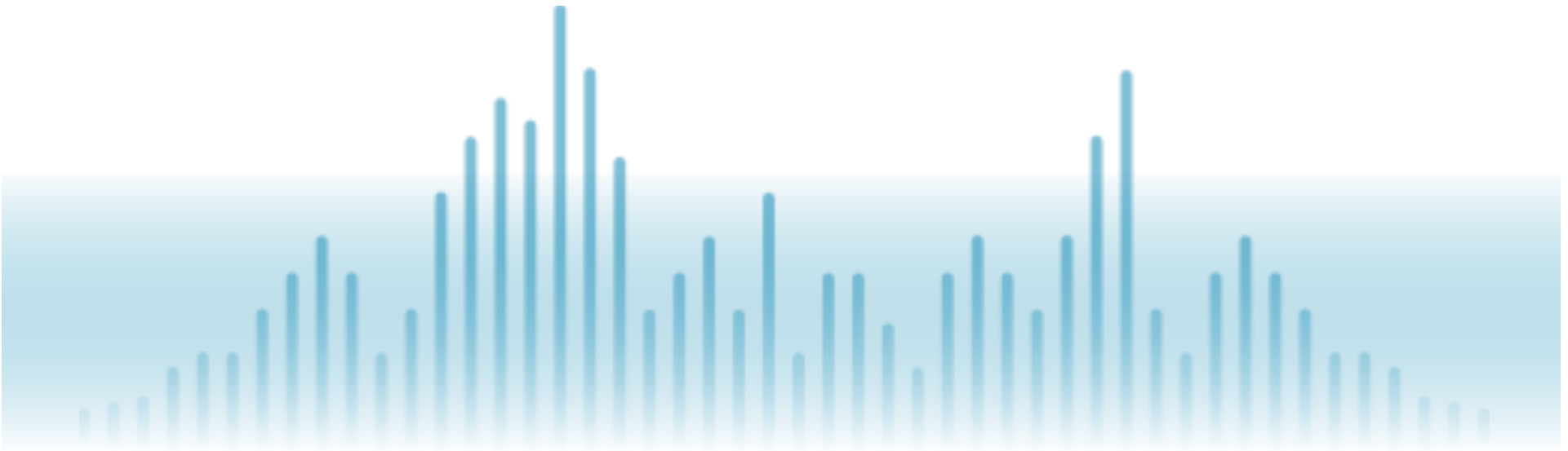




Aus Bestand wird Geschäft.

Was sich geändert hat.

Was funktioniert hat.

Was Kunden 2026 beschäftigt.

Aus Bestand wird Geschäft.

Was sich geändert hat. Und was nicht.

Geändert

Shigemi Sugimoto, Präsident und CEO, ist Hauptaktionär geworden und hat die Managementkontrolle übernommen.

Erwartung: agilere und flexiblere Entscheidungen.

Nicht geändert

Rechtspersönlichkeit, Firmenname, Standort, Vertreter, Geschäftstätigkeit und grundlegende Vertragsbedingungen bleiben unverändert.

Für Partner bedeutet das: Kontinuität im Tagesgeschäft.

Marke

OM Digital Solutions steht hinter der Marke OM SYSTEM. Im Professional-Audio-Bereich bleibt der Kern: Diktieren, Transkribieren, Verarbeiten.

Gleiche Verlässlichkeit. Mehr Tempo.

Danke! Aus Themen wurde Umsatz.

RecMic

>5x

Der Umsatz mit dem Händlernetz hat sich seit dem letzten Treffen mehr als verfünffacht.

Dafür möchte ich mich ausdrücklich bedanken.
Das war konsequente Vertriebsarbeit.

ODMS Cloud

ODMS Cloud



Unser Cloud-System mit Hintergrund-Spracherkennung für das Einstiegssegment wird gut angenommen.

Die Entwicklung läuft weiter. Weitere Neuigkeiten sind voraussichtlich für Ende Q3 dieses Jahres geplant.

Heute geht es um eine Lösung, die weniger nach Zukunftsversprechen klingt – und genau deshalb in viele konkrete Kundengespräche passt.

RECMICII - Handheld. Handsfree.

Freihändiges Diktieren

- Wenn ein RecMic in den mitgelieferten Mikrofonständer eingesetzt wird, ändert das Gerät den Aufnahmemodus automatisch in den Freisprechmodus. Ideal für freihändiges Diktieren oder Interview-Situationen.

Beschleunigungssensor

- Erkennt die Position und die Bewegungen des Geräts und steuert automatisch die Modi.

Analyse von Umgebungsgeräuschen

- Diese Funktion hilft dem Benutzer das Gerät für die Verwendung in unterschiedlichen Umgebungen einzurichten.



KI-Systeme 2026.

KI ist spannend. KI wird viele Workflows verändern. Und ja: Wir müssen diesen Markt vorbereiten.

Aber im Kundengespräch 2026 reicht die Frage „Könnte KI irgendwann helfen?“ oft nicht aus.

Viele Kunden fragen bodenständiger:

**Was kann ich heute
freigeben?**

**Was bekomme ich
durch die IT?**

**Was kann ich
bezahlen?**

**Was funktioniert mit
meinen bestehenden
Abläufen?**

Genau hier beginnt das Thema ODMS R8.

KI: Interesse ist da. Kaufbereitschaft ist anders.

Nutzung, Zahlungsbereitschaft und produktiver Rollout sind drei verschiedene Dinge.

69%

sehen Chancen

der Bevölkerung in Deutschland sieht KI eher als Chance.

58%

nutzen KI

der Bundesbürger ab 16 Jahren setzen KI ein; 34% mindestens wöchentlich.

13%

zahlen aktuell

der KI-Nutzer zahlen für mindestens eine KI-Anwendung; 49% lehnen kostenpflichtige KI ab.

10–13%

komplexere Nutzung

Datenanalyse 10%, Code 11%, Berechnungen 13% laut TÜV-Verband/Forsa.

KI ist relevant. Aber viele Kunden kaufen 2026 nicht Neugier – sie kaufen freigegebene Prozesse, klare Kosten und kontrollierbare Verantwortung.

Quellen: Bitkom „Ein Drittel nutzt KI mindestens einmal pro Woche“, 28.04.2026; Bitkom „Zahlungsbereitschaft für KI hat sich erhöht“, 18.05.2026; TÜV-Verband/Forsa, 08.04.2026.

Was Kunden 2026 beschäftigt.

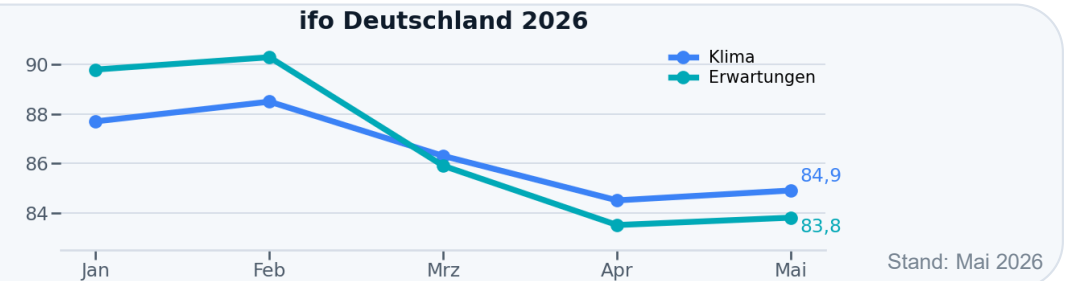
Die Lage ist praktisch: Kunden prüfen Kosten, Migrationen, Datenablage und Bestandsschutz.

Wirtschaftliche Vorsicht ist messbar.

DIHK: 2026 nur 0,3% Wachstum; 34% planen geringere Investitionsbudgets.

ifo: Klima Jan 87,7 -> Mai 84,9; Erwartungen Jan 89,8 -> Mai 83,8.

Destatis: Unternehmensinsolvenzen 2025: +10,3% gegenüber Vorjahr.



Kostenklarheit

Kann ich das einmal kaufen? Was kostet es langfristig?
Kommt noch ein Abo dazu?

Windows 11

Windows 10 ist aus dem Support. Was passiert mit
meinem Diktierworkflow beim Umstieg?

Datenkontrolle

Wo liegen Audio, Texte, Mandats- oder
Patientendaten?

Bestandsschutz

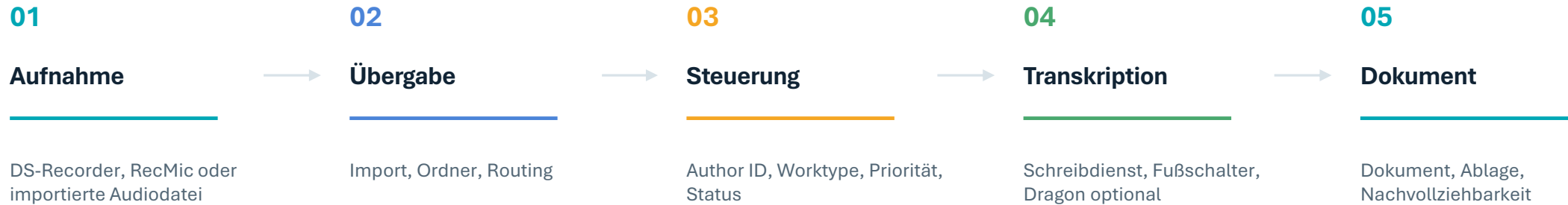
Welche Geräte, Dragon-Installationen und Abläufe
kann ich weiter nutzen?

Das ist kein direkter Investitionsindikator. Es erklärt aber, warum „einmal kaufen, lokal betreiben, weiterarbeiten“ sofort verstanden wird.

Quellen: ifo Institut, Geschäftsklimaindex Mai 2026; DIHK Konjunkturumfrage Frühsommer 2026; Destatis Unternehmensinsolvenzen 2025; Microsoft Windows 10 End of Support.

ODMS R8: Vom Diktat zum Dokument.

Ein On-Premise-Workflow für Autoren, Schreibdienste und Transkriptionsteams.



Wer nutzt so etwas?

Kanzleien, Rechtsabteilungen, Praxen, Kliniken, Gutachter, Verwaltung.

Die Rollen sind einfach.

Autor diktiert. ODMS R8 organisiert. Transkription liefert.

Der Nutzen ist praktisch.

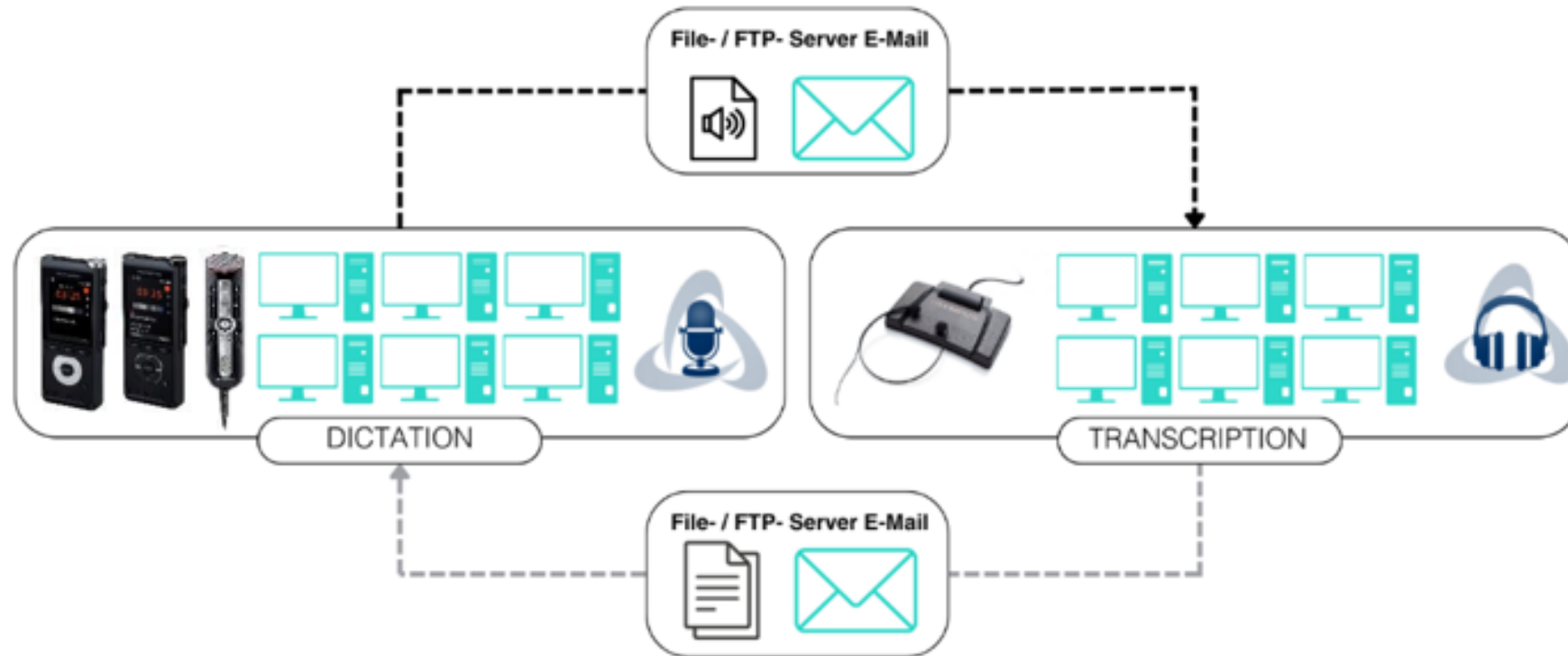
Weniger Suchen, klare Zuständigkeit, kontrollierte Ablage.

Kurz gesagt: ODMS R8 organisiert den Weg von Sprache zu fertiger Dokumentation.

Quellen: OM SYSTEM ODMS R8 On-Premise; OM SYSTEM Professional Audio Support ODMS R8.

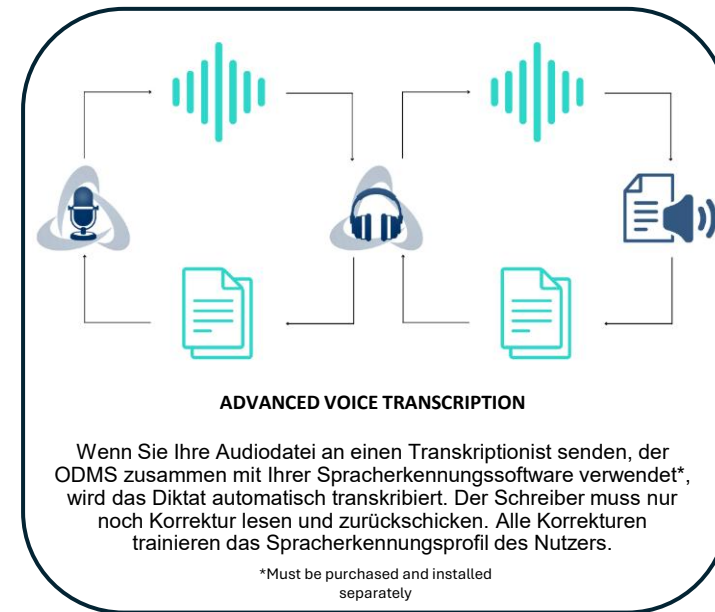
ODMS R8: Vom Diktat zum Dokument.

Ein On-Premise-Workflow für Autoren, Schreibdienste und Transkriptionsteams.



ODMS R8: Vom Diktat zum Dokument.

Ein On-Premise-Workflow für Autoren, Schreibdienste und Transkriptionsteams.



Kostenmodell und Datenkontrolle.

Nicht jeder Kunde sucht die modernste Plattform. Viele suchen eine Lösung, die sie freigeben, budgetieren und verantworten können.

01 Einmalkauf

VORTEIL

Planbare Beschaffung. Keine laufende Kernsoftware-Subscription.

EINSCHRÄNKUNG

Kein Cloud-Service mit fortlaufend neuen KI-Funktionen im Paket.

HÄNDLER-SATZ

Bei Abo- und Budgetdruck: ODMS R8 als klare Investition positionieren.

02 On-Premise

VORTEIL

Diktat- und Transkriptionsdaten bleiben in der Kundenumgebung.

EINSCHRÄNKUNG

Die IT muss Betrieb, Backup, Rechte und Updates sauber verwalten.

HÄNDLER-SATZ

Für Kanzlei-, Praxis- oder Behördenumfelder ist Kontrolle oft der schnellere Weg zur Freigabe.

Kernbotschaft: stark, wenn Freigabe, Budget und Datenhoheit entscheiden.

Migration und Arbeitsalltag.

Der Anlass ist oft nicht ein neues Feature. Der Anlass ist ein Arbeitsplatz, der 2026 weiter funktionieren muss.

03 Windows 11 + Dragon

VORTEIL

Supportmatrix mit Windows 10/11 und Dragon Professional/Legal bis v16.

EINSCHRÄNKUNG

Kompatibilität immer je Installation prüfen: Versionen, Geräte, Dragon-Edition, IT-Umgebung.

HÄNDLER-SATZ

Windows-11-Migration als Moment nutzen, Diktierplätze nicht nur zu übertragen, sondern zu modernisieren.

04 Workflow

VORTEIL

Prioritäten, Status, Kommentare, Ordner, Filter und Routing strukturieren den Weg zum Dokument.

EINSCHRÄNKUNG

ODMS R8 ersetzt keine Fachanwendung und keine organisatorische Klärung.

HÄNDLER-SATZ

Der Wert liegt nicht im einzelnen Diktat. Der Wert liegt darin, dass viele Diktate zuverlässig laufen.

Kernbotschaft: Aus Migration wird Prozesssicherheit.

Bestand und Händlergeschäft.

Der stärkste Case entsteht dort, wo bereits Geräte, Gewohnheiten und Verantwortlichkeiten existieren.

05 Bestand & Hardware

VORTEIL

OM SYSTEM/Olympus-Recorder (u.a.), RecMic-Setups und vorhandene Audio-Workflows bleiben relevant.

EINSCHRÄNKUNG

Nicht jedes Altgerät und jede alte Installation ist automatisch ideal. Bestand sauber prüfen.

HÄNDLER-SATZ

Vorhandene Hardware ist kein Hindernis. Sie ist der Einstieg ins Gespräch.

06 Händler-Case

VORTEIL

Kurzer Weg zum Angebot: Softwarestand, Windows-Version, Dragon, Geräte, Datenablage und Workflow prüfen.

EINSCHRÄNKUNG

Kein Massenargument für alle Kunden. Stark bei Kunden mit echtem Diktierprozess.

HÄNDLER-SATZ

Nicht mit einer Produktdemo starten. Mit einem Infrastruktur-Check starten.

Kernbotschaft: kein abstrakter Zukunftscase, sondern ein konkreter Modernisierungscase.

Aus sechs Argumenten werden drei Gespräche.

So wird aus dem Thema keine Featureliste, sondern ein nächster Schritt beim Kunden.

Migrationsgespräch

TRIGGER

Windows 11, alter ODMS-Stand, ältere Olympus-/OM SYSTEM-Setups.

KUNDENFRAGE

Was passiert mit dem Diktierworkflow beim Arbeitsplatzwechsel?

NÄCHSTER SCHRITT

Upgrade- und Kompatibilitätscheck anbieten.

Kontrollgespräch

TRIGGER

Datenschutz, Cloud-Freigabe offen, Abo-Kosten unter Druck.

KUNDENFRAGE

Was darf wohin – und wer verantwortet es?

NÄCHSTER SCHRITT

On-Premise und Einmalkauf als freigabefähige Option prüfen.

Workflowgespräch

TRIGGER

Dragon im Einsatz, Schreibdienst, viele Diktate pro Tag.

KUNDENFRAGE

Wo geht heute Zeit verloren?

NÄCHSTER SCHRITT

Diktat, Spracherkennung und Transkription zusammenführen.

Startfrage: Welche Kunden haben Diktierplätze, die morgen weiter funktionieren müssen?

Zukunft vorbereiten. Bestand aktivieren.

KI-Beratung ist der Umsatz von morgen. ODMS R8 ist der konkrete Hebel für heute.

Kontrolle

Kostenklarheit

Workflow

Der Einstieg sind nicht Zukunftsworkflows, sondern Bestandskunden, Windows-11-Projekte, Dragon-Installationen und vorhandene Recorder.

Aus Bestand wird Geschäft, wenn aus Technik ein konkreter nächster Schritt wird.

OM SYSTEM

