

„Die Digitalisierung ist nicht mehr aufzuhalten“

Damit sich Partner im wachsenden DMS-Markt erfolgreich positionieren können, haben **Epson** und **ecoDMS** ihre Hard- und Softwarekompetenz gebündelt. Welche Mehrwerte dies bietet, erklären die beiden Experten Christoph Lubinus und Ralf Schmitz.

Herr Lubinus, Herr Schmitz, die Digitalisierung hat vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie enormen Schub erhalten. Wie wirkt sich das auf den Umgang mit Dokumenten aus und welche Potenziale bietet dies Unternehmen und dem Handel?

Christoph Lubinus: Viele Unternehmen haben in der Vergangenheit Prozesse etabliert, die sich auf physische Dokumente stützen. Mit Eintritt in die hybride Arbeitswelt gilt es nun, Unterlagen auf sichere Art zwischen getrennten Orten zu teilen. Dabei muss man auch hinterfragen, wie solche Informationen archiviert, verwaltet und gesteuert werden, damit keine Störungen in den Dokumentenprozessen auftreten. Die konsequente Digitalisierung sämtlicher Papierdokumente inklusive der nachfolgenden Verarbeitung ist eine logische Konsequenz. Jedes Unternehmen, das den Schritt plant, analoge in digitale Geschäftsprozesse zu wandeln, braucht einen sachkundigen Partner an seiner Seite, der bewährte und vor allem auch sichere und gesetzeskonforme Lösung anbietet. Händlern eröffnet sich damit ein weites Feld, denn neben dem Vertrieb der Produkte gilt es, auch Schulungen und Services anzubieten.

Ralf Schmitz: Das Homeoffice ist gekommen, um zu bleiben. Die Arbeit mit Dokumenten findet somit zunehmend standortunabhängig statt. Netzwerkscanner und DMS bilden die Voraussetzung, um auf die Dokumente auch vom Homeoffice zugreifen zu können. Selbstverständlich werden damit auch die Abläufe in den Unternehmen verschlankt, was schon viel früher hätte passieren müssen. Unsere



Christoph Lubinus, Manager Sales Scanner bei Epson Deutschland

Erfahrung zeigt, dass viele erst jetzt die Vorteile der Digitalisierung zu schätzen wissen.

Welche Erwartungen haben Sie an Ihr Geschäft mit Lösungen zur Erfassung bzw. dem Management von Dokumenten und welche Trends beobachten Sie dabei?

Ralf Schmitz: Der Trend geht eindeutig dahin, Geschäftsprozesse zu automatisieren. Wir beobachten zudem, dass die Bedeutung papierbasierter Dokumente weiter abnimmt, da Digitalisate einfacher geteilt werden können und damit ein kollaboratives Arbeiten ermöglichen. Dieses wird zusätzlich über eine Server-integrierte Video-Chat-Funktion innerhalb des DMS vereinfacht.

Christoph Lubinus: Der Trend zum digitalen Dokument wird anhalten. Epson besitzt als einer der führenden Hersteller von Dokumentenscannern langjährige Erfahrung in diesem Bereich. Wir werden aber einen noch stärkeren Fokus auf ihn legen, weil wir unseren Marktanteil in der DACH-Regi-



Ralf Schmitz ist zuständig für Reseller Sales & Vertrieb bei ecoDMS.

on mittelfristig auf rund 25 Prozent ausbauen möchten.

Im September haben Sie eine Kooperation im Bereich Dokumenten-Management vereinbart. Was war die Intention dafür und welche Ziele haben Sie sich gesetzt?

Christoph Lubinus: Unserer Partner möchten umfassende Komplettlösungen aus einer Hand, um ihren Kunden ein funktionierendes und sicheres System anbieten zu können. Genau das war eines der Ziele der Kooperation. Sowohl die Handelspartner von Epson als auch von ecoDMS erhalten auf diese Weise optimal aufeinander abgestimmte Systeme, ohne sich „um die andere Seite“ kümmern zu müssen.

Ralf Schmitz: Unsere Intention ist die erhöhte Sicherheit von Unternehmen, die den Epson-Netzwerkscanner in Kombination mit unserem DMS nutzen. Ergänzend kommt hinzu, dass wir die Digitalisierungsprozesse verschlanken, indem die am Epson-Gerät gescannten und bereits vollständige indizierten Dokumente automatisch an unser

DMS übertragen werden. Darüber hinaus haben wir das Ziel, unsere gemeinsamen Partner dabei zu unterstützen, bei ihren Kunden die Kombination aus Scanner und DMS effizienter zu nutzen.

Welche greifbaren Mehrwerte bietet die Kooperation Endkunden resp. Partnern und gibt es schon eine erste Resonanz?

Ralf Schmitz: Die vorkonfigurierte Lösung bestehend aus Scanner und DMS kann von unseren Partnern schneller implementiert werden. Diese können sich somit noch stärker auf die Umsetzung individueller Kundenanforderungen konzentrieren.

Christoph Lubinus: Das Feedback zeigt, dass es noch einen großen Bedarf an Infor-

mationen gibt. Unsere Webinare liefern genau das. Zusätzlich erhalten Händler gezielte Projektunterstützung inklusive einer großzügigen Ausstattung mit Demogeräten. Endkunden dagegen schätzen, dass sie eine robuste, zuverlässige Installation erhalten, bei der die einzelnen Komponenten optimal aufeinander abgestimmt sind. Denn nur so konfigurieren sie ihre auf digitalen Unterlagen basierenden Arbeitsprozesse erfolgreich.

Wie schätzen Sie die weitere Marktentwicklung ein, wo sehen Sie Potenziale und wie können Systemhäuser diese heben?

Christoph Lubinus: Das Management digitaler Dokumente ist eines der großen aktu-

ellen IT-Themen. Wir erwarten ein überdurchschnittliches Marktwachstum, weil insbesondere der Mittelstand hier noch großen Nachholbedarf hat. Das ist die Chance für Handelspartner.

Ralf Schmitz: Zweifelsohne ist die Digitalisierung nicht mehr aufzuhalten. Mitarbeiter wollen kein Papier mehr für die Betriebsprüfung vorhalten und die Betriebsprüfer wollen kein Papier mehr in ihre Finanzämter schleppen. Ein hohes Potenzial sehen wir vor allem in der Nutzung digitaler Dokumente über fortschrittliche KI-Technologien, die ein wesentlich breiteres Spektrum von Anwendungsmöglichkeiten eröffnen.

www.epson.de

www.ecodms.de

Dokumente einfach digitalisieren und verwalten

Dokumentenscanner finden sich schon heute in vielen Unternehmen als ein zentraler Bestandteil der IT-Ausstattung, weil mit ihrer Hilfe Dokumente einfach digitalisiert und verteilt werden können. Als einer der führenden Hersteller von Lösungen im Bereich Dokumentendigitalisierung liefert Epson zusammen mit seinen Handelspartnern umfassende Lösungspakete. Der Hersteller bietet ein umfangreiches Sortiment an Einzugs- und Flachbettscannern, die den Einsatz sowohl in einfachen Archivierungssystemen als auch in komplexen IT-Infrastrukturen mit umfangreichen Cloud-Diensten sowie Content-Management-Lösungen erlauben. Dank der allen Geräten beigelegten Scansoftware erhalten Nutzer sämtliche Vorteile kabelgebundener wie auch drahtloser Schnittstellen wie USB 3.0, Wi-Fi Direct, Ethernet und WLAN. Auf diese Weise werden sichere, schnelle Verbindungen mit sämtlichen anderen Komponenten einer IT-Infrastruktur hergestellt und ermöglichen eine einfache Anbindung an Cloud-Dienste; sowohl beim Scannen und Zwischenspeichern als auch beim Archivieren wichtiger Dokumente. Mitarbeitende können so von überall auf die Scan-Infrastruktur zugreifen und sämtliche Funktionen der Systeme nutzen. Optional können Scans auch direkt an eine E-Mail-Adresse oder an einen Connect-fähigen Epson-Drucker gesendet werden.



Auch Geräte mit Android-Betriebssystem oder Cloud-Dienste wie Box, DropBox, Evernote, Google Drive oder Microsoft OneDrive sind als Datensenke einsetzbar. Treiber wie TWAIN, ISIS und WIA sowie Software-Plug-ins vereinfachen die Einbindung der Geräte in bestehende DMS-Infrastrukturen, Workflows und Cloud-Services weiter. Mit den „WorkForce“-Scannern von Epson erhalten Anwender kompakte, schnelle Einzugsscanner, die eine Freigabe der digitalisierten Dokumente über ein Netzwerk ermöglichen. IT-Abteilungen indes können mit den vielfältigen Sicherheitsfunktionen ihre Archive zentral verwalten und passende Scanprofile und Zugriffsrechte vergeben. So erlaubt beispielsweise der „WorkForce DS-790WN“ die Zuordnung bestimmter Zugriffsrechte über eine Benutzer-ID, die entweder direkt an den Geräten oder via ID-Karte eingegeben wird.

www.epson.de

Epson bietet ein umfangreiches Sortiment an Einzugs- und Flachbettscannern, die sowohl den Einsatz in einfachen Archivierungssystemen als auch in komplexen IT-Infrastrukturen erlauben.