



BCIS ENTWICKELT APP ‚QUICKZONE FOR SCANNERS‘ FÜR PLUSTEK-SCANNER

SCHNELLER ERFOLG OHNE GROSSEN AUFWAND

Das in Kassel ansässige IT-Systemhaus BCIS ist langjähriger Business-Partner von Elo Digital. Die kürzlich neu vorgestellte App ‚Quickzone for Scanners‘ ist eine Weiterentwicklung der Desktop-Lösung ‚Quickzone for Elo‘ und in enger Kooperation mit Plustek Technology entstanden: Mit dieser können Anwender Papierdokumente in nur einem Schritt einscannen, direkt im Elo-Archiv ablegen und auch gleich den richtigen Workflow starten – alles ohne PC. Den Plustek-Vertriebspartnern ermöglicht die App zusätzliche Wertschöpfung jenseits des umkämpften Hardware-Geschäfts mit einem echten USP und hohen Margen.



↑ Kai Bernstein: „Der USP der Lösung ‚Quickzone for Scanners‘ liegt auf der Hand: Ich muss ein Dokument nur noch einmal anfassen.“

BCIS/PLUSTEK Dokumente intuitiv auf Knopfdruck zu digitalisieren – das ist der Markenkern des eScan-Produktkonzepts, mit dem der taiwanesischer Scanner-Spezialist seit einigen Jahren erfolgreich im Markt unterwegs ist. „Mit der ausgesprochen einfachen, intuitiven Bedienung unserer Netzwerkscanner haben wir ein klares Alleinstellungsmerkmal“, erklärt Dr. Songyan Sun, Entwicklungsmanager bei der Plustek Technology GmbH in Ahrensburg.

Das Konzept erinnert ein wenig an den alten Kodak-Werbeclaim „You press the button and we do the rest“: So wie der US-Konzern seinerzeit den Hobbyfotografen die Angst

vor der komplizierten Fototechnik nehmen wollte, wirbt Plustek heute mit dem Slogan „eScan ... einfach easy!“ Und trifft damit den Nerv der Zeit: Schließlich will in Zeiten von Smartphones und Apps niemand erst ein dickes Handbuch wälzen, um seine Dokumente ‚unfallfrei‘ einzuscannen und digital weiterzuverarbeiten...

DOKUMENTE NUR NOCH EINMAL ANFASSEN

In Kai Bernstein hat Dr. Sun ganz offensichtlich einen Gleichgesinnten gefunden: „Ich habe einen sehr hohen Anspruch an die Usability einer Lösung“, so der Firmengründer und geschäftsführende Gesellschafter von BCIS. Ins Gespräch gekommen sind die beiden auf der CeBIT. Bernstein: „Wir sind immer auf der Suche nach guten, neuen Ideen.“ Bevor die Zusammenarbeit richtig anlief, mussten in Ahrensburg und Taiwan erst noch einige Hausaufgaben gemacht werden. „Bei BCIS ist man sehr anspruchsvoll“, sagt Dr. Sun mit einem Augenzwinkern. Nachdem die Hardware alle Vorgaben aus Kassel erfüllte, haben die Software-Entwickler richtig los gelegt. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Die mandantenfähige App ‚Quickzone for Scanners‘ ermöglicht es Anwendern, Dokumente auf dem Netzwerkscanner Plustek A250 in einem Vorgang per Knopfdruck einzuscannen, mit beliebigen Daten aus vorhandenen Datenbanken zu verschlagworten, direkt im Elo-Archiv abzulegen und auch gleich den richtigen Workflow starten – alles ohne PC. „Der USP der Lösung liegt auf der Hand“, erläutert Bernstein: „Ich muss ein Dokument nur noch einmal anfassen.“

Einen besonders hohen Nutzwert hat die App für Unternehmensbereiche wie den Wareneingang, die Logistik oder Produktion: Dort arbeiten die Mitarbeiter nicht ständig am PC – können mithilfe von ‚Quickzone for Scanners‘ ihre Dokumente aber in Zukunft genauso schnell und effizient archivieren wie die Kollegen an den Büroarbeitsplätzen.

DIE INTELLIGENZ STECKT IM SERVER

Was auf den ersten Blick gar nicht sonderlich anspruchsvoll wirkt, ist bei genauerer Betrachtung kompliziert und aufwändig. „Scan to Folder oder Scan to Mail können die meisten Dokumentenscanner“, erklärt Dr. Sun. „Mit der von BCIS entwickelten Lösung kann ich jedoch direkt vom Scanner in Echtzeit auf externe Datenbanken



⇐ Mit der neuen App ‚Quickzone for Scanners‘ können Anwender Dokumente in nur einem Schritt einscannen, direkt im Elo-Archiv ablegen und auch gleich den passenden Workflow starten.

zugreifen.“ Dabei hat man die App bewusst schmal gehalten. Bernstein: „Die ganze Intelligenz steckt im Server.“ Dementsprechend lag der Programmieraufwand weniger im Frontend als vielmehr darin, eine leistungsfähige Serverstruktur mit universeller Datenbank-Schnittstelle und einfacher Konfiguration zu entwickeln. Zudem sollte die App – und damit schließt sich der Kreis mit dem eScan-Konzept – einfach zu bedienen und konfigurieren sein. Ziel war es, dass jeder Anwender ‚Quickzone for Scanners‘ sofort nach wenigen Minuten Einweisung bedienen kann und dass er die App intuitiv – ohne tiefere IT- oder gar Programmierkenntnisse – selbst konfigurieren kann. Davon profitieren auch die Plustek-Vertriebspartner,

DR. SONGYAN SUN

„Was wir zusammen mit BCIS in den letzten Monaten geschafft haben, ist top und die konsequente Weiterentwicklung unseres eScan-Konzepts.“

die die Lösung künftig vermarkten werden: Der Aufwand, die Hardware zu installieren, den Server zu konfigurieren und die Kunden

einzuweisen, hält sich in Grenzen. Üblicherweise werden die Scanner quasi ‚nackt‘ ausgeliefert und dann über den Quick Zone-Server mit der entsprechenden Software ‚betankt‘. Das hat den Vorteil, dass man die Konfiguration nur einmal zentral vornehmen muss und dann auf beliebig viele Scanner ausrollen kann.

Die Plustek-Vertriebspartner können Scanner und App entweder separat beziehen und vermarkten oder als Paket. Letzteres hat den Vorteil, dass die Fachhändler oder Systemhäuser on top eine ele-



↑ Dr. Songyan Sun: „Scan to Folder oder Scan to Mail können die meisten Dokumentenscanner. Mit der von BCIS entwickelten Lösung kann ich jedoch direkt vom Scanner in Echtzeit auf die Elo-Datenbank zugreifen.“



↑ Die einfache Konfiguration ist ein Schlüsselmerkmal der neuen App: Sie knüpft nahtlos an das intuitive eScan-Konzept von Plustek an.

gante Präsentationsmöglichkeit der Lösung kostenlos dazu bekommen: Nach einer einmaligen Registrierung bei BCIS bekommen sie Zugriff auf den BCIS Online Demo-Server. Damit können sie den Kunden gescannte Dokumente sofort in der Elo App auf dem Smartphone oder Tablet im Elo-Archiv zeigen. Das veranschaulicht die einfache Bedienung und Leistungsfähigkeit der Lösung am besten und ist ein starkes Verkaufsargument. Auch Nicht-Elo-Partner können von ‚Quickzone for Scanners‘ profitieren: Ihnen bietet BCIS ein Kooperationsmodell auf Provisionsbasis für die Vermittlung von Kunden.



↑ Zufriedene Gesichter beim Pressetermin in Kassel Anfang Oktober: (von links) Kai Bernstein, Dr. Songyan Sun und Plustek-Marketingleiter, Holger Oppermann.

BREIT AUFGESTELLT

Die 1996 von Kai Bernstein in Kassel gegründete BCIS IT-Systeme GmbH & Co. KG ist ein deutschlandweit tätiges IT-Systemhaus mit Niederlassungen in München, Freiburg, Dortmund, Hamburg und Stade. Kerngeschäft sind die Optimierung von Geschäftsprozessen sowie das digitale Dokumentenmanagement (DMS / ECM). Hier arbeiten die Hessen seit vielen Jahren als Entwicklungs- und Business Partner eng mit dem Stuttgarter ECM-Software-Hersteller, Elo Digital Office, zusammen. BCIS ist ELO Business Partner, autorisierter Distributor und zertifiziertes ELO Trainingcenter.

BCIS hat eine eigene Entwicklungsabteilung mit acht Software-Entwicklern, die sowohl kundenindividuelle Lösungen als auch branchenneutrale Standardmodule wie die Server-basierte Desktop-Lösung ‚Quickzone for Elo‘ programmiert. Damit lassen sich unstrukturierte Daten am PC ganz einfach per Drag & Drop vorgangsbezogen im Elo-Archiv ablegen und auch gleich der passende Workflow starten. Die App ‚Quickzone for Scanners‘ ist eine Weiterentwicklung der Lösung für den Netzwerkscanner Plustek A250: Damit können Dokumente in nur einem Schritt digitalisiert, verschlagwortet und direkt im Elo-Archiv abgelegt werden.

ALLER ANFANG IST SCHWER

Die enge Zusammenarbeit der letzten Monate beurteilen beiden Seiten positiv. Kai Bernstein bewertet diese als rundum „professionell und unkompliziert“. Er schätzt insbesondere den klaren Fokus auf den indirekten Vertrieb bei Plustek: „Sehr zur Freude der Partner betreibt Plustek – im Gegensatz zu anderen Scannerherstellern – kein Preisdumping übers Internet.“ Das hört Dr. Sun, der sich von der Lösung viel verspricht, freilich gerne und fügt hinzu: „Was wir zusammen in den letzten Monaten geschafft haben, ist top und die konsequente Weiterentwicklung unseres eScan-Konzepts.“

Um eine Lösung wie ‚Quickzone for Scanners‘ zu entwickeln, braucht man natürlich einiges an Know-how in puncto Software-Programmierung. Nicht umsonst ist BCIS einer der Top 10-Partner von Elo Digital in Deutschland und wurde bereits mehrfach als Elo Business Partner des Jahres ausgezeichnet. Das hat freilich seinen Preis und ist das Ergebnis von harter Arbeit und einem langen Atem. „Aller Anfang ist schwer“, räumt Kai Bernstein offen ein, „das gilt auch im ECM-Geschäft“. Bis sich eine neue Lösung am Markt etabliert, würden in der Regel mehrere Jahre vergehen. Viel Zeit, in der man die Entwicklungskosten erst einmal vorfinanzieren muss. Mit fertigen Lösungen wie Quickzone könne ein Partner indes zügig neue Projekte gewinnen. „Hier winkt ein schneller Erfolg ohne großen Aufwand.“ |ho|