

Print-Management einfach und effizient

Docuform baut die Lösungswelt seiner „Mercury Suite“ im Rahmen seiner „Agenda 2020“ konsequent weiter aus. Wir sprachen mit Martin Denk, Gründer und CEO des Lösungsspezialisten, über neue Features und Module sowie die Trends beim Print- und Output-Management.

Herr Denk, vor welchen Herausforderungen stehen Unternehmen beim Output- und Dokumenten-Management und welche Trends und Entwicklungen erkennen Sie?

Der Trend ist klar. Kunden wollen mehr outsourcen und erwarten dafür Cloud-Dienste – auch rund um das Thema Dokumenten- und Druckworkflow. Zudem wünschen die Anwender, dass die Benutzeroberflächen benutzerfreundlicher werden, getreu dem Motto „Alles in einer App“ und mit nur einem Daumendruck muss alles funktionieren. Belastungsfrei, möglichst keine

Konfiguration, ohne Serviceaufwand und „learnig by doing“, das sind die Schlagworte, die derzeit in aller Munde sind.

Mit unserer MPS-Lösung, für die wir ein eigenes Rechenzentrum in Frankfurt betreiben, verzeichnen wir kontinuierliche Zuwächse. Aktuell haben wir ca. 1,3 Millionen Drucksysteme unter Vertrag und somit deutlich mehr als so manch anderer. Dennoch sehen wir beim Thema Managed Print Services derzeit nur eine Marktsättigung von 60 bis 65 Prozent. Es gibt immer noch viele Fachhändler, die das Ganze manuell machen. Um die Einstiegshürde gerade auch für kleinere Fachhändler weiter zu senken, bauen wir unsere MPS-Lösung weiter aus und verfeinern sie weiter: Noch in diesem Jahr bringen wir eine so genannte MPS-App auf den Markt, dank der der Fachhändler keine Erfassungsclients oder ähnliches mehr vor Ort beim Kunden installieren muss. Dabei lädt der Kunde die App im jeweiligen Store herunter. Er authentifiziert sich mit einem Fingerabdruck und die MPS-Erfassung läuft. Das ist die Richtung, die wir weiter gehen wollen: einfache und anwenderfreundliche Strukturen, und das in der Cloud – im hauseigenen Rechenzentrum – in dem jeder Partner seinen geschützten Bereich betreiben kann.

Wir wollen mit diesem Konzept gerade den kleineren Fachhandel, aber auch alle Stellplätze mit geringer oder keiner IT-Infrastruktur ansprechen. Schließlich bieten wir mit der App ein echtes SNMP-Tool, das die Geräte überwacht, und somit eine cloudbasierte und sichere All-In-Lösung für MPS darstellt.

Im Rahmen dieses Konzeptes bauen wir unser Rechenzentrum weiter aus, insbesondere rund um die Themen Cloud- und Serverless-Printing. Für den entscheidenden Unterschied aber sorgt hier unser Global Printer Interface (GPI) – das früher unter der Bezeichnung Global Print Driver lief. Mit dieser europaweit patentierten Drucklösung ermöglichen wir das Drucken ohne jeglichen Druckertreiber, der bei anderen wie auch immer gearteten Lösungen genutzt, ausgerollt, verwaltet oder verschoben werden muss. Das macht unsere Lösung schlanker und effizienter und für die Anwender letztlich kostengünstiger, da diese keine entsprechende Infrastruktur mehr vorhalten müssen.

Mit einer Wasserzeichen-Option für das Global Printer Interface sowie neuen Features für die Smart Device Services (SDS) von HP hat Docuform jüngst sein Lösungsportfolio weiter ausgebaut. Welche Mehrwerte bieten Sie Anwenderunternehmen beziehungsweise Ihren Partnern?

Mit der Wasserzeichenoption folgen wir dem Microsoft-Standard, um mit unserem Global Printer Interface noch besser zu sein als ein klassischer Druckertreiber. Bei der Wasserzeichenoption hat uns hierzu noch ein Modul gefehlt. Diese Lücke haben wir jetzt geschlossen. Mit der Option kann nun jeder Anwender Dokumente über sein Profil mit Wasserzeichen versehen. Es können aber auch bestimmte Dokumente vorgegeben werden, die zwingend mit Wasserzeichen gedruckt werden müssen.



„Kunden wollen mehr outsourcen und erwarten dafür Cloud-Dienste – auch rund um das Thema Dokumenten- und Druckworkflow“, sagt Martin Denk, Gründer und CEO des Karlsruher Lösungsspezialisten Docuform.



Einstiegshürde gesenkt: Noch in diesem Jahr bringt Docuform die so genannte MPS-App auf den Markt, dank der Fachhändler keine Erfassungsclients oder ähnliches mehr vor Ort beim Kunden installieren müssen.

Ein wenig anders verhält es sich mit HP SDS. Systemhäuser und Service Provider stehen immer mehr unter Kostendruck und fragen sich, wie können wir den Service optimieren? Mit SDS bietet HP eine Möglichkeit, Wartungsereignisse schon im Vorfeld zu erkennen und damit den Service remote abzubilden. Die Idee dabei ist, den Fachhandel mit einer Steigerung der Serviceeffizienz und der damit einhergehenden Kostenoptimierung zu unterstützen. Dabei wird aber auch gleichzeitig die Geräteverfügbarkeit erhöht.

Wir haben hier mit HP angefangen und sind bezüglich der Tiefe der SDS-Integration in unsere MPS-Lösung sowie der zur Verfügung stehenden Features sicher führend in Deutschland. Wir werden aber auch hier die nächsten Schritte gehen und haben im Sommer dafür einen Vertrag mit Kyocera geschlossen, um „Kyocera Fleet Services“ in unser „Mercury MPS“ zu integrieren.

Dies entspricht genau unserer Philosophie, herstellerunabhängig zu bleiben, aber gleichzeitig alle herstellereigenen Features zu nutzen. Ich bin mir sicher, dass hier noch weitere Hersteller folgen werden. Die Integration der Service-Features geht aber nur Schritt für Schritt, da wir hier auf die Entwicklungsfortschritte der Herstel-

ler angewiesen sind. Wir haben hier schon viel unter der Haube entwickelt, um neben der „Mercury“ On-Premises-Variante zukünftig auch eine gesicherte Cloud-Version der gesamten Docuform-Technologie anbieten zu können. Den Unterbau dazu haben wir in diesem Jahr weitestgehend fertiggestellt. Jetzt geht es darum, die ganzen Apps und Features auf dieser Technologiebasis cloud-fähig zu machen. Dieser Lösungsansatz erspart vor Ort der IT und dem Fachhandel Aufwand, dadurch entsteht für beide Seiten eine Win-win-Situation. Darüber hinaus arbeiten wir aber auch an zahlreichen weiteren Lösungen und Features, die auf unserer „Agenda 2020“ stehen, von der App für Stellplatzpläne mit Gerätestati in Echtzeit bis hin zur einer erweiterten MPS-Benutzeroberfläche für den Endanwender.

Wie ist die Resonanz von Seiten des Handels auf Ihr Lösungsportfolio?

Wir können Kunden mit unserer „Mercury Suite“ und den dazugehörigen Modulen eine Over-All-Lösung anbieten, die andere so einfach nicht haben. Die Technologie, die wir entwickelt haben und mit der wir die MPS-Daten dazu nutzen, um andere Module zu steuern, ist ein echtes Alleinstellungsmerkmal, das das Europäische Patentamt auch entsprechend gewürdigt hat. Mit diesem Konzept konnten wir neben der Charité auch zahlreiche weitere namhafte Kunden gewinnen und ein weiterer „großer Fisch“ ist schon in Sicht.

Bei der Entwicklung neuer Lösungen stellen letztlich der Handel beziehungsweise der Endkunde die Anforderungen. Denen ist es am liebsten, wenn sie alles aus einer Hand beziehungsweise herstellerunabhängig bekommen. Das garantiert auch zusätzlichen Investitionsschutz. Mit unserer Lösung können Händler ihren Kunden zusätzliche Features bieten, die viele Herstellerlösungen nicht abbilden können. Dies wird auch von den Endkunden honoriert und es entsteht eine sehr enge Bindung zwischen Handel und Endkunde, aber auch Hersteller.

www.docuform.de