

Das Reseller-Magazin für den Foto- und Bürotechnik-Handel

Digital maging



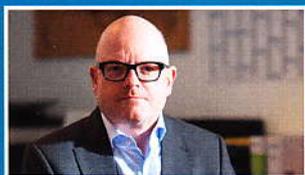
2-2015/März-April

DI kostenlos für Sie unter www.di-branche.de



LKS-Gruppe

Adam Wolf punktet mit der hohen Technik-Kompetenz seiner Kooperation



Docuform

Martin Denk gewinnt mit der Printmanagement-Lösung Mercury Projekt um Projekt



Panasonic

Laut Philipp Heintzenberg und Michael Langbehn sind Bilder aus dem Stream voll im Trend



AGI Akkuservice

Jörg Heine hat für fast jedes Produkt den Ersatzakku auf Lager – DI war vor Ort



DOCUFORM ERWEITERT FUNKTIONEN DER MERCURY-MIDDLEWARE

„MAN KANN AUCH GANZ KLEIN ANFANGEN“

Mit seiner Middleware Mercury bietet Docuform eine ausgereifte Lösung, die alle Aspekte rund ums Dokumenten- und Output-Management sowie die Verwaltung der Druckinfrastruktur bündelt. Die jüngste Entwicklung der deutschen Software-Schmiede ist der Global Print Driver (GPD), der gerätespezifische Druckertreiber obsolet macht. Topreferenzen wie Daimler und die Compass-Gruppe unterstreichen, dass Docuform eine der ersten Adressen für ein herstellerunabhängiges Printmanagement ist. Aber auch kleinere IT-Systemhäuser und Bürotechnik-Fachhändler können von Mercury profitieren: Die Einstiegshürde ist niedriger, als man vermuten könnte.



MARTIN DENK:

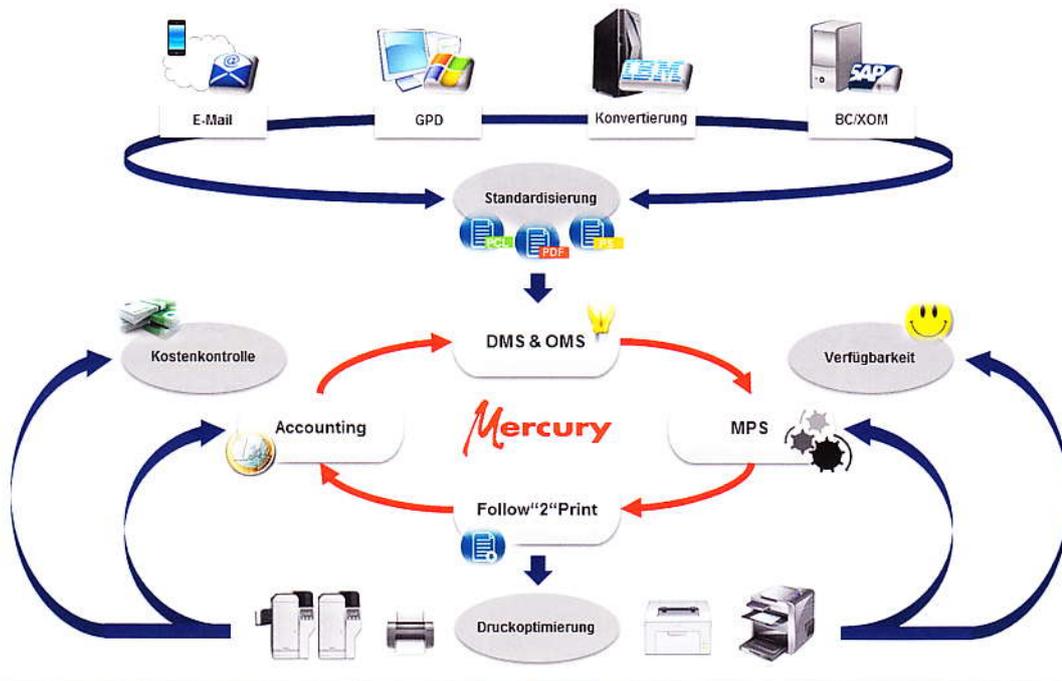
„Bei neuen Partnern übernehmen wir zunächst 100 % des Supports und versuchen dann, dem Händler Schritt für Schritt das Laufen beizubringen.“

DOCUFORM „Drucker sind heute genauso unflexibel wie vor 20 Jahren. Die Intelligenz steckt in der Software.“ Genau die hat es Martin Denk, Dipl.-Ing. (TU), angetan: Seit fast 30 Jahren beschäftigt sich das von ihm gegründete Unternehmen Docuform mit der Entwicklung von Software-Lösungen rund ums Output-Management sowie die Verwaltung und Kontrolle der Druckerflotten. Lag der Schwerpunkt anfangs noch auf

der Entwicklung gerätespezifischer Printer-Controller, so stand in den letzten 15 Jahren die herstellerunabhängige Middleware Mercury im Fokus (Details siehe Infokasten). Denk: „Das ist sicher das wichtigste USP von Mercury: Die Lösung ist absolut herstellerunabhängig und bietet den Kunden ein Maximum an Investitionssicherheit.“ Das gilt in doppelter Hinsicht. „Wir sind mit Mercury sowohl mit Blick auf die Software-Umgebung

⇒ Mit dem Mercury-MPS-Modul lassen sich auch heterogene Druckerflotten einfach überwachen und steuern.

| Drucker | Bezeichnung | I/N: | S/N: | Standort | Modell | Zuletzt erfasst | Restkapazität | Nennwert | Seiten | Seitenreichweite geschätzt | Tagesreichweite geschätzt | Geschätzt leer am |
|-------------------------------|--|------|------------|---|-----------------------|------------------|---------------|----------|--------|----------------------------|---------------------------|-------------------|
| ros11prt107cfm.ma.docuform.de | Toner Cartridge | | REU777592 | Mannheim/Lembacher Str. 16-18(Haus A)\Druckerraum | Xerox Phaser 5500DT | 25.02.2015 13:13 | 35 % | 30.000 | | 15.969 | 300 | 27.09.2016 |
| xrx3250.ma.docuform.de | Toner Cartridge | | 3969299720 | Mannheim/Lembacher Str. 16-18(Haus A)\Schulungsraum | Xerox Phaser 3250 | 25.02.2015 12:17 | 54 % | 3.800 | | 2.648 | 862 | 06.07.2017 |
| xrx-wc7120.ma.docuform.de | Black Toner [K] Cartridge:SN107FA80E000042C | | 3320209144 | Mannheim/Lembacher Str. 16-18(Haus A)\Schulungsraum | Xerox WorkCentre 7120 | 25.02.2015 12:14 | 58 % | 22.000 | | 11.892 | 1.516 | 21.04.2019 |
| | Yellow Toner [Y] Cartridge:SN1612A48E000042D | | | | | | 62 % | 15.000 | | 14.169 | 1.791 | 21.01.2020 |
| | Magenta Toner [M] Cartridge:SN108A8E000042C | | | | | | 61 % | 15.000 | | 13.383 | 1.717 | 08.11.2019 |
| | Cyan Toner [C] Cartridge:SN113F2B0E000042C | | | | | | 62 % | 15.000 | | 14.169 | 1.791 | 21.01.2020 |



Mercury ist eine modular aufgebaute, herstellerunabhängige Middleware, die alle Aspekte rund ums Output-Management und die Verwaltung der Druckinfrastruktur bündelt.

als auch die eingesetzten Drucksysteme maximal flexibel.“ Entschließt sich beispielsweise ein Konzern, seine IT-Infrastruktur von IBM auf SAP umzustellen, dann gibt es zumindest beim Output-Management keine Probleme: Mercury arbeitet plattformübergreifend und hat Schnittstellen in SAP-Umgebungen genauso wie in die IBM-, Linux- oder Windows-Welt.

Das war denn auch einer der Hauptgründe, warum sich Daimler vor zwei Jahren im Rahmen einer weltweiten Marktrecherche für das Produkt Mercury entschieden hat: Der Automobilkonzern wollte explizit eine herstellerunabhängige Lösung fürs Output-Management und hat deshalb die Hardware und Software getrennt ausgeschrieben. Generell lässt sich der Trend erkennen, dass ein Wechsel des Hardwarelieferanten kein allzu großes Problem darstellt, sofern man einen verlässlichen, langfristigen Partner für die Software hat. Diesen hat Daimler mit Docuform gefunden, und so war man in Karlsruhe in den letzten Monaten mit einer Projektentwicklung im XL-Format beschäftigt ...

MARTIN DENK

„Mit Mercury bietet der Händler seinen Kunden eine echte Output-Lösung und erfährt eine ganz andere Akzeptanz als ein reiner Hardware-Lieferant. Zudem erreichen Fachhändler mit Mercury eine viel höhere Kundenbindung als bei reinen Hardware-Projekten.“

KOMPLETTLÖSUNG AUS EINEM GUSS

Direkt betreute Großprojekte á la Daimler sind in Karlsruhe aber eher die Ausnahme: Der Vertriebsfokus liegt vielmehr auf dem Fachhandel und IT-Systemhauskanal. Rund 50 zertifizierte Partner vermarkten Mercury aktiv. Namhafte Referenz im Fachhandel ist die Computer-Compass-Gruppe: Seit 2013 arbeitet der Systemhausverbund mit Docuform zusammen. Im ersten Schritt wurde die Flottenmanagement-Lösung „Fleet Cockpit“ durch das Mercury-MPS-Modul abgelöst: Auch dieses Projekt hatte ein erhebliches Volumen – insgesamt muss-

ten knapp 100.000 Maschinen auf Mercury migriert werden. Und die Folgeprojekte sind bereits in vollem Gange: So hat man bei der Compass-Gruppe entschieden, auch den in Eigenregie programmierten „MIF Analyser“ durch das Entwicklerteam der Docuform in das Mercury-System zu integrieren.

Bei diesem geht es u. a. um eine automatisierte Validierung der von der Flottenmanagement-Software gelieferten, unstrukturierten Daten. Last but not least hat Docuform den Zuschlag bekommen, auch das Monitoring der Serverlandschaften in der Compass-Gruppe zu übernehmen: Dieses lief bisher über die Software „Compass View“ – in Zukunft wird auch hier Mercury zum Einsatz kommen.

In der Kooperation mit der Computer-Compass-Gruppe kann Mercury seine Stärken voll ausspielen: Die Middleware ist nicht nur herstellerunabhängig, sondern modular aufgebaut und bietet der Fachhandelskooperation damit eine integrierte Komplettlösung aus einem Guss. Das schafft im Vergleich zu mehreren Insellösungen natürlich starke Synergieeffekte.

Auch für Bürotechnik-Fachhändler ist die aktive Vermarktung einer Print-Middleware-Software wie Mercury eine logische und lohnenswerte Erweiterung ihres Output-Kerngeschäfts. „Damit bietet der Händler seinen Kunden eine echte Output-Lösung und erfährt eine ganz andere Akzeptanz als ein reiner Hardwarelieferant“, ist Denk überzeugt. In diesem Fall gehe es um Prozesse und Dokumenten-Workflows, erster Ansprechpartner ist nicht der Einkäufer sondern der IT-Administrator. Hinzu kommt: „Mit Mercury erreichen Fachhändler eine viel höhere Kundenbindung als bei reinen Hardware-Projekten.“ In der Tat ist die Hürde für Unternehmen, einen

MARTIN DENK

„Mit dem Global Print Driver haben wir zurzeit ein weltweites Alleinstellungsmerkmal.“



MARTIN DENK

„Das ist sicher das wichtigste USP von Mercury: Die Lösung ist absolut herstellerunabhängig und bietet den Kunden ein Maximum an Investitionssicherheit. Wir sind mit Mercury sowohl mit Blick auf die Software-Umgebung als auch die eingesetzten Drucksysteme maximal flexibel.“

Lieferanten für eine Software-Lösung auszutauschen gleich höher als bei einem reinen Hardware-Projekt. Dazu erklärt Denk augenzwinkernd: „Eigentlich verlieren wir nur dann einen Kunden, wenn er bankrott geht...“ Viel Wert legt man in Karlsruhe darauf, die Einstiegshürde für interessierte neue Partner so niedrig wie möglich zu halten. „Man kann auch ganz klein anfangen“, betont der langjährige Branchenkenner. Natürlich müsse ein Fachhändler ein Mindestmaß an IT-Know-how mitbringen. Alle weiteren Kompetenzen ließen sich aber erlernen. Dementsprechend stark gewichtet sind bei Docuform Schulungen und die Qualifizierung der

Vertriebspartner. Zurzeit sind europaweit mehr als 50 Händler (überwiegend Systemhäuser) als autorisierte Mercury-Vertriebspartner zertifiziert. Letztlich liege es in der Hand der Partner, wie viel Service sie selbst erbringen und wo sie auf die professionellen Strukturen von Docuform zurückgreifen wollen. „Bei neuen Partnern übernehmen wir zunächst 100 % des Supports und versuchen dann, dem Händler Schritt für Schritt das Laufen beizubringen.“ Bei den ersten Projekten kommt – falls gewünscht – ein Systemingenieur mit zum Kunden und erstellt dann das Pflichtenheft. Martin Denk: „Für Partner, die sich neu ins Thema Output-Management einarbeiten, wickeln wir auf Provisionsbasis alles schlüsselfertig ab.“ Freilich fällt die Marge, die ein Händler erzielen kann, in einem solchen Fall deutlich niedriger aus, als wenn er das Projekt weitgehend selbst stemmt und auch den Endkunden-Support in Eigenregie leistet. Grundsätzlich sind die Handelsspannen mit drucknahen Software-Lösungen ungleich höher als im Hardware-Geschäft. Denk: „Wir bieten unseren Partnern hohe Margen und wollen, dass die Händler gutes Geld verdienen.“

KEINE SOFTWARE-ENTWICKLUNG AUF PUMP

Weil Stillstand bekanntlich Rückschritt ist, hat man in Karlsruhe seit 1995 Jahr für Jahr einen siebenstelligen Betrag in die Weiterentwicklung von Mercury investiert. Das gibt über die Jahre eine satte Investition im mittleren achtstelligen Bereich – Geld, das rein aus dem operativen Cash-Flow stammt. Denk: „Wir müssen keine Schulden machen, um unsere Software zu entwickeln.“

Der „Global Print Driver“ (GPD) ist der bislang letzte Entwicklungsschritt bei Mercury: Er nutzt die Daten, die die Flottenmanagement-Software sammelt, und macht die hersteller-spezifischen Druckertreiber obsolet.

docuFORM GPD Drucker Manager - hinzufügen

Suchen Sie z.B. nach Name, Ort ...

Suchbegriff

9 Suchergebnisse

| SW | DRUCKER | FUNKTIONEN | STANDORT | BESCHREIBUNG | MODELL |
|---------------------------|---------|------------|--|--------------|------------------------------|
| e9201.ma.docuform.de | | | Mannheim/Lembacher Str. 16-18/Haus A/Druckerraum | DF Mannheim | Samsung CLX-92x1 93x1 Series |
| km-c35.ma.docuform.de | | | Mannheim/Lembacher Str. 16-18/Haus A/Schulungsraum | DF Mannheim | KONICA MINOLTA bizhub C35 |
| km-c550.ma.docuform.de | | | Mannheim/Lembacher Str. 16-18/Haus A/Büro N5chulze | DF Mannheim | KONICA MINOLTA bizhub C550 |
| phaser6180.ka.docuform.de | | | Karlsruhe/Handelstr. 11/Haus A U/G/Küche | DF Karlsruhe | Xerox Phaser 6180DN |
| ihost0151.fr.docuform.de | | | Frankfurt/docuFORM Weg 55/HQ-Gebäude/H-Office | DF Frankfurt | TASKalfa 3550i |
| ihost0152.fr.docuform.de | | | Frankfurt/docuFORM Weg 55/HQ-Gebäude/H-Office | DF Frankfurt | TASKalfa 4550i |
| ihost0153.fr.docuform.de | | | Frankfurt/docuFORM Weg 55/HQ-Gebäude/H-Office | DF Frankfurt | FS-3140MFP- |
| ihost0177.fr.docuform.de | | | Frankfurt/docuFORM Weg 55/HQ-Gebäude/H-Office | DF Frankfurt | Lexmark X850 |
| xix-wc7120.ma.docuform.de | | | Mannheim/Lembacher Str. 16-18/Haus A/Schulungsraum | DF Mannheim | Xerox WorkCentre 7120 |

Nach der Entwicklung des MPS-Moduls für das Verwalten und Accounting der Druckerflotten folgte 2014 mit dem sog. „Global Print Driver“ (GPD) der bislang letzte Entwicklungsschritt bei Mercury: Dieser nutzt die Daten, die die Flottenmanagement-Software sammelt, und ersetzt die herstellerspezifischen Druckertreiber. Das vereinfacht die Administration heterogener Druckumgebungen ungemein. Auch der GPD funktioniert herstellerunabhängig. Eine Follow-me-Funktion sowie ein Formularmanagement sind im GPD bereits direkt integriert. „Mit dem Global Print Driver haben wir zurzeit ein weltweites Alleinstellungsmerkmal“, betont der Firmengründer selbstbewusst. Das respektieren auch die OEMs. Zwar steht man in einer gewissen Konkurrenzsituation zueinander, doch genießt Docuform einen guten Ruf bei den Druckerherstellern. „Wenn ein Hersteller mit seiner Software selbst nicht mehr weiterkommt“, erzählt Denk, „dann weiß er in der Regel schon, wer ihm weiterhelfen kann ... |ho|

PIONIER DER PRINT-MIDDLEWARE

Die Ursprünge der von Martin Denk 1986 in Karlsruhe gegründeten Unternehmung basieren auf unterschiedlichen Projektarbeiten innerhalb der Technischen Universität Karlsruhe. Die damals rekrutierte Rumpfmansschaft von Uniabsolventen ist noch heute im Unternehmen tätig. Schon damals galten die ersten Entwicklungen dem Produktionsdruck und Großrechner- Infrastrukturen. Früh hat sich das Software-Haus auf die Entwicklung von Drucker-Controllern für namhafte OEMs wie Xerox, Siemens oder Heidelberg Druck spezialisiert. 1996 folgte dann ein grundsätzlicher Paradigmenwechsel: Das Unternehmen rückte von seinen dezentralen, gerätespezifischen Printer-Controllern ab und setzte stattdessen auf die Entwicklung einer zentralen Middleware-Lösung für ein herstellerunabhängiges Output-Management. In Analogie an das NASA-Mercury-Programm wurde diese „Mercury“ genannt: So wie sich die US-Organisation mit Mercury als Pionier der Raumfahrt positionieren wollte, sah und sieht sich Docuform als Pionier für Print-Middleware-Lösungen. Im Jahr 2000 wurden die ersten Mercury-Server installiert. Heute liegt die installierte Basis europaweit bei deutlich über 5.000. Namhafte Großkunden wie Daimler zählen ebenso zum Kundenspektrum wie SMB-Unternehmen, die in der Regel indirekt über Partner betreut werden. 2008 folgte der nächste Evolutionsschritt: Zusätzlich zum Output-Management bekam Mercury ein MPS-Modul für das herstellerunabhängige Verwalten und Accounting der Druckerflotten. Last but not least folgte im letzten Jahr mit dem sog. „Global Print Driver“ (GPD) der bislang letzte Entwicklungsschritt. Aktuell beschäftigt Docuform an den beiden Standorten Karlsruhe und Mannheim 25 Mitarbeiter. Die Software-Entwicklung findet komplett inhouse statt, d. h. Mercury ist „Made in Germany“.