DocuWare

TOSHIBA



DOCUWARE AUTHORIZED PARTNER CASE STUDY

Toshiba Tec Germany Imaging Systems GmbH, Neuss

Die Toshiba Tec Germany Imaging Systems GmbH mit Hauptsitz in Neuss bietet Print- und Digitalisierungslösungen in vielen Ländern Europas an. Dabei spielt das DMS-Angebot mit DocuWare eine zunehmend wichtige Rolle.

„Wir haben einen DMS-Partner gesucht, der nicht nur über ein hervorragendes, hoch skalierbares Produkt verfügt, sondern unsere Teams in den verschiedenen Ländern auch kompetent schult, um die Software beim Kunden optimal zu implementieren. Weiterhin ist für uns die ausgereifte Cloud-Fähigkeit entscheidend, da aus europäischer Sicht der Trend eindeutig in Richtung Cloud geht."

Lars Götzsche, Vice President European Sales & Marketing Division
TOSHIBA TEC GERMANY IMAGING SYSTEMS GMBH

Fakten

LAND
Deutschland

BEREITSTELLUNG
On-Premises | Cloud

PARTNER SEIT
2015

PARTNER-STATUS
Diamond Club Member
Customer Service Champion

Zum Aufbau des DMS-Geschäfts suchte Toshiba Tec einen Partner, der nicht nur ein sehr gutes DMS/ECM-Produkt, sondern auch intensives Partnermanagement mit entsprechendem Know-how-Transfer bietet.

Das Portfolio der Toshiba Tec Germany Imaging Systems GmbH umfasst Multifunktionssysteme, Drucker und Etikettendrucker, z. B. für Barcode und RFID, Digital Signage-Lösungen für den Business-Einsatz, z. B. im Einzelhandel oder in Event Locations, sowie Softwarelösungen. In Deutschland ist das Unternehmen mit sieben Niederlassungen präsent.

„Mit Unterstützung von DocuWare haben wir seit 2015 in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Schweiz, Spanien und den Niederlanden DMS-Kompetenz aufgebaut."

Als Vice President der European Sales & Marketing Division (ESMD) ist Lars Götzsche für die europäischen Marketing-Aktivitäten des japanischen Technologiekonzerns verantwortlich. Die sich in diesem Umfeld bietenden Möglichkeiten wollte man mit einem DMS-Partner nutzen, „der uns in die Lage versetzt, das Produkt beim Kunden optimal zu implementieren". Von dieser Fähigkeit des DocuWare Partnermanagements überzeugte sich Toshiba Tec nicht nur in Deutschland, sondern auch in anderen wichtigen europäischen Märkten wie Frankreich, Großbritannien, Spanien, der Schweiz und den Niederlanden, wo das Unternehmen inzwischen auch mit kompetenten DMS-Teams vertreten ist.

Damit ist der DMS-Bereich ein sehr wichtiger Bestandteil des europäischen Geschäfts. In den Hauptzielmärkten der Etikettendrucker – Logistik, produzierende Industrie und Einzelhandel – wird mehr als 50 Prozent des DMS-Umsatzes erzielt. Doch das gewachsene Know-how erlaubt die Expansion in weitere Marktsegmente, wie etwa die Baubranche.

„Die Unternehmen wollen Prozesse wie die Rechnungsbearbeitung im Griff haben und gesetzliche Konformität sicherstellen."



Lars Götzsche, Vice President ESMD

Bei der Kundenakquisition steht der ROI im Mittelpunkt. „Bei unseren Projekten gehen wir davon aus, dass sich die Investition auch bei einer On-Premises-Lösung innerhalb von zwölf Monaten amortisiert. Das erfordert allerdings Änderungsbereitschaft auf Seiten des Kunden, da wir in dessen Prozesse eingreifen", sagt der Vice President ESMD. Daher hält er es für absolut notwendig, nicht nur mit den Führungskräften zu reden, sondern auch die Fachkräfte einzubeziehen, die anschließend mit diesen Prozessen arbeiten. „Wenn die betroffenen Personen es nicht mittragen, nehmen wir Abstand von einem Projekt, auch wenn es aus wirtschaftlicher Sicht absolut sinnvoll ist." In der Regel stellt die Akzeptanz aber kein Problem dar. Im Unterschied zu früheren Zeiten, in denen die DMS-Einführung häufig mit dem Ziel verbunden war, die Effizienz zu steigern und möglicherweise Mitarbeiter*innen freizusetzen, sorge der seit einigen Jahren herrschende Mangel an Fachkräften dafür, dass die Entlastung im Vordergrund stehe: Befreiung

von lästigem Papierkram, Freisetzung von Ressourcen für Kernaufgaben, Abbau von Überstunden.

„Die uneingeschränkte Cloud-Fähigkeit ist für uns unabdingbar. Denn aus europäischer Sicht geht der Trend eindeutig in Richtung Cloud."

Eine unabdingbare Grundvoraussetzung für die Zusammenarbeit mit DocuWare ist für Götzsche die Cloud-Fähigkeit. Denn aus seiner europäischen Sicht geht der Trend eindeutig in diese Richtung. So kommen bereits in Ländern wie Großbritannien, Frankreich, Niederlande oder Skandinavien fast nur noch Cloud-Lösungen zum Einsatz, und auch in Deutschland überwiegt dieser Anteil und wächst weiter.

„Es ist absolut notwendig, nicht nur mit den Führungskräften zu reden, sondern auch die Fachkräfte schon im Sales-Prozess einzubeziehen."

Für Toshiba war das DMS-Geschäft in der Corona-Krise und ist im Hinblick auf die zunehmende Digitalisierung ein zukunftsträchtiger Bereich. Der Bedarf ist riesig und mit DocuWare als verlässlichem Partner und der ausgereiften Cloud-Lösung sieht sich das Unternehmen bestens aufgestellt.



Mehr erfahren: go.docuware.com/partnerschaft

DocuWare GmbH

Planegger Str. 1 | 82110 Germering | Deutschland
+49 89 894433-0 | infoline@docuware.com