



# Nahe an der eierlegenden Wollmilchsau

**„Vereinsmeierei“ ist ein großer Vorteil von Berufsgemeinschaften, doch ebenso die Kooperation mit Systempartnern. Derartige Allianzen schätzen auch die Mitglieder von LKS – zum Beispiel mit dem Softwarehaus Docuform aus Karlsruhe, das mit seinen Lösungen die Anforderungen des Druckerserviceverbands genau abbilden kann.**

Wer sich mit Gleichgesinnten vernetzt oder einer Interessengemeinschaft beiträgt, hat deutliche Vorteile. So ist es auch bei LKS, dem Verbund von Systemhäusern und Druckerfachhändlern, in dem rund einhundert Mitglieder ihre Erfahrungen teilen und sich gegenseitig mit Rat und Tat zur Seite stehen. Gemeinsam bieten sie über die deutschen Grenzen hinaus ein Netz für einheitlichen Druckerservice – und das als lokale oder regionale kleine oder mittelständliche

Unternehmen. So kann jeder Partner jeden Kunden vom Kleinunternehmen bis hin zum Konzern bedienen.

Doch nicht nur Gleich und Gleich gesellt sich gern. LKS pflegt darüber hinaus Systempartnerschaften mit Anbietern unterschiedlicher Art und profitiert so vom Zugriff auf Produkte und Lösungen zu Sonderkonditionen, die ein Einzelner nicht erhalten könnte. Das betrifft Hard- und Software ebenso wie Verbrauchsmaterialien, aber auch Leasingange-

bote oder Beratung zum Datenschutz und vieles mehr. „Über solche Kooperationen verschaffen wir unseren Partnern exklusive Vorteile“, betont Dirk Huisinga, der für den LKS-Vertrieb zuständig ist.

Eine enge Partnerschaft besteht seit einigen Jahren mit Docuform. Das IT-Unternehmen trifft mit seiner Mercury-Suite genau den Bedarf der LKS-Partner. Die modular aufgebaute Softwarelösung bildet den gesamten Druck-Workflow eines Unternehmens ab und stellt Schnittstellen für den Service bereit. Dabei arbeitet sie vollständig herstellerunabhängig: eine gute Voraussetzung für die LKS-Partner, die es mit Systemen jeder Art und Herkunft zu tun haben. Dazu hat das Unternehmen eine patentierte Lösung entwickelt, die Druckertreiber obsolet macht. „So verringern sich Aufwand und Anfälligkeit erheblich und wirklich jeder Drucker dieser Welt kann eingebunden

*„Docuform ist flexibel genug, um individuelle Anpassungen vornehmen zu können, die unsere Partner an uns herantragen. Unsere Entwickler haben wir vor Ort in Karlsruhe, und unser Supportteam steht LKS zur Verfügung, um das System beim Kunden zügig und professionell einzurichten.“*

**JOCHEN REICHENBACH**, Director Sales & Marketing bei Docuform GmbH



werden“, erklärt Jochen Reichenbach, Director Sales & Marketing bei Docuform.

Hinzu kommt, dass Händler und Endkunden cloudbasierte Module direkt im Rechenzentrum von Docuform in Deutschland hosten lassen können. Für die Kommunikation der Drucker mit der Mercury Cloud kommt bei Docuform anstelle einer Standleitung eine tokenbasierte Kommunikation zum Einsatz, wie sie durch die Authentifizierung beim Onlinebanking bekannt ist – das potenzielle Einfallstor über die Verbindung eines Druckers mit dem Internet ist damit geschlossen.

„Die Mercury-Suite kommt nahe an eine eierlegende Wollmilchsau heran“, ist sich Reichenbach sicher. „Das am meisten genutzte Modul für den Einstieg sind natürlich die Managed Print Services. Damit lassen sich die Drucker überwachen, Toner bestellen und Klickverträge abrechnen. Doch mit der Zeit greifen die Nutzer auch auf weitere Module zu, um ihre eigene Arbeit zu verbessern und ihren Kundendienst zu erweitern, indem sie zum Beispiel das Accounting erweitern oder eine SAP-Schnittstelle einrichten.“

Der Wunsch nach weiteren Modulen ist auch der Entwicklung hin zur Digitalisierung geschuldet. Die 2019 eingeführte Datenschutzgrundverordnung und nicht zuletzt die Pandemie, die zur Arbeit an verteilten Standorten geführt hat, sind markante Beispiele, die sich auch auf das Drucken auswirken und sichere Cloudlösungen erfordern. Daran kommt kein Unternehmen vorbei. „Wir unterhalten uns mit unseren Kunden über ganz neue Themen“, schildert Huisinga. „Vor allem die Sicherheit steht hoch im Kurs. In Zusammenarbeit mit Docuform sind wir in der Lage, schnell eine Lösung für jede aktuelle Aufgabenstellung zu liefern.“

## GERÜSTET FÜR DEN WANDEL

„Vertraulicher Druck ist in großen Unternehmen längst gang und gäbe, doch jetzt fragen auch kleine und mittelständische Betriebe immer häufiger danach und setzen unser Modul Follow2Print ein“, ergänzt Reichenbach. „Docuform ist zudem flexibel genug, um individuelle Anpassungen vorneh-

men zu können, die Kunden an uns herantragen. Unsere Entwickler sind vor Ort in Karlsruhe, und unser Supportteam steht LKS zur Verfügung, um das System beim Kunden zügig und professionell einzurichten.“ Das bestätigt auch Huisinga: „Wir schätzen die schnelle Reaktion von Docuform sehr und ebenso die Möglichkeit, in die Entwicklung eingreifen zu können, um unseren Kunden die richtige Lösung anzubieten.“

In naher Zukunft ist eine virtuelle Schulungsreihe geplant, in der sich LKS-Mitglieder über das breite Spektrum der Mercury-Suite und die komfortable Nutzung in Verbindung mit einer App informieren können. Daran arbeiten Docuform und „die Macher“ von LKS gemeinsam, denn eine LKS-Schulung bedeutet immer auch Geselligkeit – jetzt erst recht: Weil persönliche Treffen zurzeit nicht möglich sind, nutzen die Mitglieder die Weiterbildung gern als Treffpunkt. „Unsere Partnerschaft wird wirklich gelebt und ist inzwischen schon freundschaftlich“, resümiert Jochen Reichenbach. „Wir stehen mit LKS regelmäßig in Kontakt.“

Anja Knies ■



*„Wir unterhalten uns mit unseren Kunden über ganz neue Themen. Vor allem die Sicherheit steht hoch im Kurs. In Zusammenarbeit mit Docuform sind wir in der Lage, schnell eine Lösung für jede aktuelle Aufgabenstellung zu liefern.“*

**DIRK HUISINGA**, LKS-Vertrieb