

# Avision sucht System- und Softwarehäuser für gemeinsame DMS-Lösungen

## Der Scanner-Experte bietet seinen Partnern vielfältige Vertriebsunterstützung und technische Flexibilität

**Krefeld – 16. April 2019** – Der Hersteller und Anbieter hochwertiger Dokumentenscanner, die Avison Europe GmbH, will künftig seinen Vertrieb stärker mit dem Einsatz von Branchenlösungen verknüpfen und sucht dafür nach geeigneten Partnern. Ziel ist es, gemeinsam mit Software- und Systemhäusern, Unternehmen aus dem SI- und VAR-Bereich oder auch Unternehmensberatern individuelle Kundenlösungen zu entwickeln und auch gemeinsam zu vermarkten. „Genau diese Profis stehen mit ihren Lösungen und Dienstleistungen in täglichem, direkten Kontakt zum Kunden. In Kombination mit unseren zuverlässigen und flexiblen Dokumentenscannern lassen sich individuelle DMS-Lösungen entwickeln, die zielgerichtet auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen“, erläutert René Schiffers, Business Development Manager bei Avison.

Dass Avison der ideale Partner bei Problemlösungen rund um das Thema Dokumentenscanner ist, hat sich bei einigen Software- und Systemhäusern sowie Beratungsunternehmen bereits herumgesprochen. Die Firma [www.flexkontor.de](http://www.flexkontor.de) aus Hamm z.B. begleitet kleine bis mittelgroße Unternehmen organisatorisch auf ihrem Weg in die digitale Welt, u.a. mit eigenen Softwarelösungen wie dem elektronischen Aktenschrank „FLEXKONTORarchiv“ und „FIBUscan“, einer Lösung entwickelt von der Firma [www.fibudata.net](http://www.fibudata.net), welche Ihren Schwerpunkt im Bereich der digitalen FIBU-Vorerfassung mit Belegtransfer zum Steuerberater hat. Ziel beider Lösungen ist es, die Digitalisierung so zu nutzen, dass der Aufwand im Büro bzw. FIBU-Bereich deutlich reduziert wird bei zugleich besserem Überblick über das eigene Unternehmen bzw. sorgt für eine einfachere und qualitativ bessere Zusammenarbeit mit dem Steuerberater. Beide Unternehmen arbeiten seit Jahren erfolgreich mit Avison zusammen. Auch der FIBU-Softwarehersteller [www.stotax.de](http://www.stotax.de) oder [www.fodocs.de](http://www.fodocs.de) als innovativer Anbieter von DIGITAL-Office Services sowie Consulting rund um die Digitalisierung, profitieren von der Flexibilität der Avison-Scanner und dem komfortablen Support des Avison-Teams. „Avison bietet hervorragende Dokumentenscanner zu einem starken Preis/Leistungs-Verhältnis. Zudem ist die persönliche Unterstützung bei Projekten sowohl in vertrieblicher wie auch in technischer Hinsicht vorbildlich,“ berichtet Flexkontor-Geschäftsführer Thomas Ormeloh und ergänzt: „Ob gemeinsame Messeauftritte und Vertriebsprojekten oder Anpassungen zwischen der Soft- und Hardware, Avison agiert stets kunden- und lösungsorientiert mit direkten Ansprechpartnern, die sich kümmern“. Auch Avisons ergänzende Basisprodukte wie der erfolgreiche Button-Manager mit OCR-Funktion und verschiedenen Scan-Profilen oder die Nutzung des Twain-Treibers seien, so Thomas Ormeloh, für den Einsatz bei DMS-Lösungen enorm hilfreich. „Wir haben bislang nur gute Erfahrungen im Zusammenspiel mit Avison gemacht. Dabei bietet der Markt für DMS-Lösungen gerade für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zwischen zwei und 20 Mitarbeitern noch ein enormes Potential.“

Auch René Schiffers betont, dass Avison prädestiniert für eine Kooperationspartnerschaft mit Systemhäusern und Softwarehäusern sei. „Wir besitzen das notwendige Knowhow und auch die technischen Möglichkeiten, um z.B.

Anpassungen der Firmware oder technische Modifizierungen vorzunehmen“, erklärt Schiffers. Während große A-Brands oftmals nicht die notwendige Flexibilität aufbringen, nur eingeschränkt auf die Bedürfnisse eingehen können und zudem nur bei größeren Stückzahlen tätig werden, könne Avision viel flexibler und individueller auf die Kundenwünsche reagieren, so René Schiffers: „Wir haben in jüngerer Vergangenheit viel Erfahrung mit individuellen Anpassungen der Soft- und Hardware gesammelt und so bereits etliche sehr zufriedene Kooperationspartner gewinnen können. Diese Zusammenarbeit wollen wir nun kontinuierlich ausbauen und haben deshalb ein attraktives Kooperationspartner Programm für Systemhäuser, Softwarehäuser, SI sowie VAR entwickelt. Natürlich erhoffen wir uns davon auch, dass es künftig mehr individuelle DMS-Applikationen gibt, denn der Markt für diese Lösungen ist ungebrochen groß“.

Im Rahmen dieses Programms wird Avision künftig seinen autorisierten Kooperationspartnern ein ganzes Bündel an Leistungen und Maßnahmen kostenlos zur Verfügung stellen. Die Partner erhalten direkte Kontaktpersonen im Vertrieb und der Technik Avisions. Bei Bedarf erhalten die Partner kostenlose Testgeräte, Sales- und Techniktraining sowie Projektunterstützung vor Ort. Auch spezielle Projektkonditionen und ein benötigter Vorabtausch, aktuelle Produktinformationen, digitales Marketingmaterial sowie Marketing-Ordner als Handout mit stetiger Aktualisierung werden angeboten. Darüber hinaus können Web-Seminare, Messeunterstützung, kostenfreies Marketingmaterial, POS-Werbematerial und Zusammenarbeit bei Anwenderberichten durch die Partner in Anspruch genommenen werden. Zudem bietet Avision seinen Kooperationspartnern Sonderkonditionen für Demogeräte sowie eine Garantie von 24 Monaten, die optional erweitert werden kann.

Systemhäuser, Softwarehäuser, SI und VAR sowie Unternehmensberater, die an einer langfristigen Zusammenarbeit mit Avision interessiert sind, können sich direkt an René Schiffers per Mail [sales@avision.de](mailto:sales@avision.de) oder telefonisch 02151-15759-25 wenden.

Weitere Informationen unter [www.avision.de](http://www.avision.de), [www.flexkontor.de](http://www.flexkontor.de), [www.fibudata.net](http://www.fibudata.net), [www.stotax.de](http://www.stotax.de), [www.fodocs.de](http://www.fodocs.de)

### **Informationen zur Avision Europe GmbH**

Bereits vor 27 Jahren im April 1991 gründete eine Gruppe taiwanesischer Ingenieure in Taipeh die Avision Inc. als Entwicklungsschmiede und Hersteller von hochwertigen Scannern. Von Anfang an setzte das junge Unternehmen auf technologische Weiterentwicklung und Innovation, was sich in der enormen Produktvielfalt Avisions widerspiegelt. Dabei verstand sich Avision zunächst als Original Equipment Manufacturer (OEM-Hersteller) und produzierte seine Dokumenten- und Flachbettscanner für namhafte Weltunternehmen. Schon im November 1992 entstand das erste OEM-Abkommen mit einem namhaften Hersteller für Dokumentenscanner. Nur knapp zwei Jahre später folgten weitere intensive OEM-Partnerschaften mit führenden Global Playern. Seither arbeitet Avision mit den führenden Herstellern im Markt zusammen. Bis heute hat Avision über **22 Millionen Scannereinheiten** produziert und weltweit vertrieben. An der Börse ist das taiwanesisches Unternehmen seit Dezember 1998 notiert. Mittlerweile bietet Avision neben seinen bewährten Dokumentenscannern auch Netzwerk- und portable Scanner, Multifunktionsgeräte und Drucker sowie - ganz neu - seine äußerst einfach zu bedienende DMS-Lösung „PaperAir“ an. „Innovation ist der Schlüssel zum Erfolg. Deshalb wird ein großer Teil des Umsatzes in die Entwicklung, Qualitätsverbesserung und Erweiterung der Produkteigenschaften investiert.“, erläutert William Kuo, CEO der Avision Europe GmbH, und ergänzt: „Um die hohen Marktanforderungen zu erfüllen, hat Avision die Produktionskapazität auf mittlerweile 300.000 Stück pro Monat gesteigert. Unsere Fabriken in Übersee erfüllen höchste Ansprüche an Knowhow, Zuverlässigkeit und Qualität“.

**In Fragen der Pressearbeit wenden Sie sich bitte an folgenden Kontakt:**

**KoM AGENTUR**  
**Andreas Koll**  
Hombrogen 39

41334 Nettetal  
Tel: +49 (0)2153 127 8573  
Mob: +49 (0)172 293 7783  
E-Mail: [akoll@kom-agentur.de](mailto:akoll@kom-agentur.de)  
[www.kom-agentur.de](http://www.kom-agentur.de)