

BCT Deutschland GmbH	
Titel	BIT
Datum	15.08.2019
Webseite	bit-news.de

15.08.2019 07:30:00

BIT-News

BCT Deutschland erweitert sein Partnernetzwerk



Freuen sich auf die neue Partnerschaft (von links): Michael Gillißen (Account- und Projektmanager Solutions bei PK Office), Ralph Mastenbroek (Business Unit Manager bei BCT Deutschland), Andreas Roth (Geschäftsführer von PK Office), Khaled Daftari (Partner Manager bei BCT Deutschland) und Philip Klug (Salesmanager bei PK Office).

Abb.: BCT Deutschland

Der Arbeitsplatz der Zukunft ist papierlos. Unternehmen, die diesen Schritt gehen, nutzen meist zunächst Input- und Output-Management-Lösungen. Um seinen Kunden in diesem Bereich einen größeren Mehrwert und Service zu bieten, erweitert das Systemhaus PK Office sein Portfolio um die Capture-Lösung von BCT Deutschland. Durch die Erweiterung seines Geschäftsmodells verzahnt der neue Business Partner viele Teilaspekte der Digitalisierung miteinander.

„Bei der Capture-Software von BCT Deutschland haben uns vor allem die einfache Usability und Anbindungsfähigkeit, die kurze Installationszeit sowie das gute Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt“, erklärt Andreas Roth, Geschäftsführer von PK Office. Das Systemhaus setzt daher auch bei seinen eigenen Prozessen auf die BCT-Lösung, um eingehende Dokumente und Informationen digital zu erfassen und zu verarbeiten. Das Ergebnis: Arbeitsabläufe werden effizienter und laufende Kosten reduziert.

Gemeinsam weiterentwickeln

Um den veränderten Kundenwünschen gerecht zu werden, entwickelte sich PK Office in den vergangenen Jahren von einem Kopierer-Fachhändler zum Full-Service-IT-Systemhaus. „Heute kombinieren wir hochwertige Geräte, moderne Software wie von BCT und verlässlichen Service miteinander. Ein Schritt, der sich mehr als gelohnt hat“, so Roth.

„Für uns bietet die Zusammenarbeit mit Hardwareherstellern und auch -händlern wie PK Office wiederum die Möglichkeit, unseren umfassenden Digital-Office-Gedanken auszuleben“, erklärt Partner Manager Khaled Daftari von BCT Deutschland. Diesen gilt es in Zukunft mit bestehenden und neuen Business Partnern weiter voranzutreiben.