

## BCT DEUTSCHLAND FORCIERT AUSBAU DES PARTNERKANALS

# „WIR KÖNNEN SEHR SCHNELL UND FLEXIBEL REAGIEREN“

Seit 35 Jahren entwickelt das niederländische Software-Unternehmen BCT Capture- und ECM-Lösungen zur Optimierung der Dokumentenprozesse. Hierzulande ist man seit 2010 mit einer eigenen Niederlassung in Aachen präsent – der Fokus von BCT Deutschland liegt auf der Vermarktung der Capture-Lösung über den Partner-Kanal. Der gezielte Ausbau des Channel-Netzwerks ist die Kernaufgabe von Partner Manager, Khaled Daftari, der in den letzten anderthalb Jahren bereits etliche neue Partner für eine Zusammenarbeit gewonnen hat. Seine wichtigsten Argumente sind die hohe Flexibilität, der solide Support sowie die ausgereifte Capture-Software mit ihrer hohen Erkennungsrate, die sich ideal als Middleware für DMS- und ERP-Projekte eignet.



⇒ Khaled Daftari: „In punkto Capturing performen die Lösungen anderer Anbieter deutlich schlechter als unsere Software, das bekommen wir auch von unseren Partnern regelmäßig bestätigt.“

**BCT** Mit ihrer 35-jährigen Firmenhistorie zählt die niederländische Software-Schmiede BCT zu den ‚alt eingesessenen‘ Unternehmen der schnelllebigen ECM-Branche. Um gar nicht erst Gefahr zu laufen, zu traditionell zu werden, hat sich die deutsche Dependence vor knapp zwei Jahren in der ‚digitalCHURCH‘ in Aachen – einem Co-Working-Space für IT-Unternehmen und Startups, der in einer ehemaligen Kirche angesiedelt ist – niedergelassen. „Das ist für uns der ideale Standort, um mit jungen, innovativen Startup-Unternehmen ins Gespräch zu kommen und neue Impulse für die Entwicklung unserer eigenen Software zu erhalten“, erläutert Khaled Daftari, der vor anderthalb Jahren als Partner Manager für die DACH-Region bei BCT Deutschland angeheuert hat.

In den Benelux-Staaten dominiert das Projektgeschäft mit der ECM-Lösung, die alle Funktionen einer modernen Software rund um die Dokumenten-Archivierung, das Dokumentenmanagement, Workflows und Enterprise Content Management auf ho-

hem Niveau abbildet, die Bilanz. Bei BCT spricht man von ‚Enterprise Information Management‘, das kommt auch im Markenclaim der Niederländer zum Ausdruck.

### RÜCKSICHT AUF PRIVATE-LABEL-UND DMS-PARTNER

Anders als im Heimatmarkt steht hierzulande die BCT-Capture-Lösung klar im Vordergrund. Auf die Vermarktung der DMS-, Workflow- und ECM-Module verzichtet man hierzulande ganz bewusst, um seinen Private-Label-Partnern nicht ins Gehege zu kommen: So nutzen zahlreiche Software- und auch Hardware-Hersteller das Capture-Modul von BCT, um dieses entweder in die eigene Lösung zu integrieren, oder unter eigener Marke zu verkaufen. Daftari: „Die meisten DMS-Anbieter haben eine sehr rudimentäre Capture-Lösung und nutzen deshalb unsere bewährte Software mit ihren klaren Mehrwerten.“

Das Besondere an der modular aufgebauten Lösung ist ihre hohe Erkennungsquote verschiedener Dokumentarten: Für die Klassifizierung reichen in der Regel

#### KHALED DAFTARI:

„Wir haben ganz andere Strukturen als die großen Anbieter. Deshalb können wir sehr schnell und flexibel reagieren. Wenn ein Partner eine gute Idee hat, dann sind die Wege in unsere Entwicklungsabteilung ausgesprochen kurz.“



↑ Blick auf die Firmenzentrale von BCT im niederländischen Sittard nahe der deutschen Grenze.



10–15 Dokumente zum ‚Anlernen‘ der Software – danach arbeitet diese weitgehend fehlerfrei. Bei Kopf- und Fußdaten liegt die Erkennungsrate bereits bei 90 Prozent, sodass fast kein Training nötig ist. Werden bei Rechnungen Positionszeilen benötigt, liegt die Stärke der BCT-Software darin, dass das Trainieren der Positionen deutlich einfacher und schneller als bei Wettbewerbslösungen geht.

Basis für die hohe Erkennungsquote ist ein mehrstufiger Prozess, der aus sieben möglichen Schritten besteht: Nach der Digitalisierung papierbasierter bzw. dem Import digitaler Dokumente (1) folgt zunächst das ‚Pre-processing‘ (2): Dabei werden eingescannte Dokumente für eine fehlerfreie Erkennung optimiert, z. B. durch das Entfernen von Knicken und Flecken. Es folgt (3) die Klassifizierung der Dokumente nach Art und Inhalt. Im vierten Schritt (4) liest die Software die erfassten Dokumente aus und identifiziert die Position der benötigten Daten. Es folgt (5) die Validierung, bei der die einzelnen Felder nach vordefinierten Regeln auf ihre Vollständigkeit und Korrektheit überprüft werden. Das reduziert Verarbeitungs- und Übertragungsfehler. Gibt es Abweichungen vom Standard, bekommt der Anwender diese (6) im Verifizierungs-Modul optional sofort dargestellt und kann sie manuell korrigieren. Im letzten Schritt (7 – Export) werden die erfassten und extrahierten Inhalte im gewünschten Format (XML, JSON, ZUGFeRD, XRechnung etc.) abgelegt, oder an Folgesysteme (ECM, ERP, FiBu etc.) zur Verarbeitung übergeben. Abgerundet werden die sieben Module durch eine optionale Anonymisierungs-Funktion: Diese erkennt personenbezogene Daten und schwärzt diese für nicht autorisierte Mitarbeiter.

Um den Anwendern noch mehr Flexibilität zu geben, bietet BCT mit der ‚Essentials Plattform‘ jetzt eine vollständig modulare Grundlage für Capturing und andere Fokusthemen im Bereich durchgängig verknüpfter Dokumentenprozesse. Lesen Sie dazu auch den Beitrag auf Seite 31.

## EXTREM HOHE ERKENNUNGSRATE

„In punkto Capturing performen die Lösungen anderer Anbieter deutlich schlechter als unsere Software“, erklärt Daftari, „das bekommen wir auch von unseren Partnern regelmäßig bestätigt“. Grund genug, uns mal im BCT-Channel ein wenig umzuhören. Tatsächlich fällt die Rückmeldung des jüngsten Zuwachses in der Channel-Familie – die Bochumer Software-Schmiede Genius Bytes – ganz im Sinne des Partner Managers aus. So erklärt Thomas Pempelforth, Geschäftsführer von Genius Bytes. „BCT hat eine sehr intelligente Capture Engine mit einer extrem hohen Erkennungsrate. Wir haben bislang nur positive Erfahrungen damit gemacht.“

Genius Bytes war nicht der einzige Neuzugang der letzten Monate im BCT-Channel: So ist es Khaled Daftari gelungen, die Zahl der Partner in der DACH-Region im letzten Jahr auf knapp 30 deutlich auszubauen – trotz der Corona-bedingten Einschränkungen. Die strategische Bedeutung des Partner-Vertriebs unterstreicht auch die Berufung von Ralph Mastenbroek in die deutsche Geschäftsführung zum 1. Juli: Der gebürtige Niederländer ergänzt das bisherige Führungsduo um Jos Bischoff und Dimitri Palmen und verantwortet bei BCT

↑ BCT Deutschland residiert seit knapp zwei Jahren in der ‚digitalCHURCH‘ in Aachen – einem Co-Working-Space für IT-Unternehmen und Startups, der in einer ehemaligen Kirche angesiedelt ist.

## GO EAST

Das niederländische Software-Unternehmen BCT wurde 1985 gegründet und zählt zu den führenden Anbietern von Capture-, Workflow- und ECM-Lösungen in den Benelux-Staaten. Der Firmenstammsitz ist in Sittard, nahe der deutschen Grenze. Zudem hat man eigene Niederlassungen im belgischen Hasselt sowie in Aachen. Die Gruppe beschäftigt aktuell 140 Mitarbeiter. Die insgesamt 150.000 Nutzer verarbeiten mit der BCT-Software-Lösung etwa 120 Mio. Dokumente pro Jahr.

Die deutsche Vertriebsniederlassung BCT Deutschland GmbH wurde 2010 in Aachen gegründet und ist seit 2019 in der ‚digitalCHURCH‘ ansässig. Produktseitig liegt der Fokus in der DACH-Region auf der BCT Capture-Lösung, vertriebsseitig auf dem Partnerkanal, der weiter ausgebaut werden soll.



⇒ Die Berufung von Ralph Mastenbroek in die deutsche Geschäftsführung zum 1. Juli unterstreicht die strategische Bedeutung des Partner-Vertriebs.

die Business Unit ‚Essentials‘ (Partnervertrieb). Sein Fokus liegt auf dem gezielten Ausbau des Partnernetzwerks – nicht nur in der DACH-Region, sondern für die ganze Gruppe.

## KURZE WEGE IN DIE ENTWICKLUNGSABTEILUNG

Im Gegensatz zu anderen ECM-Anbietern will man potenziellen neuen Partnern in Aachen einen möglichst niedrigschwelligen Einstieg ins Capturing- und Lösungsgeschäft ermöglichen. Den Startpunkt markieren zwei kostenlose Schulungstage, zudem werden neue Partner bei ihren ersten beiden Projekten von den BCT-Spezialisten begleitet. Es gibt keine festen Umsatzvorgaben, nur einen Richtwert, der individuell mit jedem neuen Partner besprochen wird.

Im direkten Vergleich zum Mitbewerb punktet man bei BCT Deutschland vor allem durch seine hohe Flexibilität. Daftari: „Wir haben ganz andere Strukturen als die großen Anbieter. Deshalb können wir sehr schnell und flexibel reagieren. Wenn ein Partner eine gute Idee hat, dann sind die Wege in unsere Entwicklungsabteilung ausgesprochen kurz.“ Zudem lasse sich die Software sehr intuitiv bedienen und schnell einrichten. „Dann läuft alles schlank und schnell.“

BCT bietet seine Software-Lösungen sowohl on premise als auch Cloud-basiert an. „Cloud-Lösungen sind auf dem Vormarsch“, ist die Erfahrung des Partner-Managers. „Auch in Deutschland steigt die Cloud-Akzeptanz.“ Weil viele deutsche Kunden immer noch Sicherheitsbedenken haben, fügt er sicherheitshalber hinzu: „Die Server für die Cloud-Infrastruktur von

↓ Die BCT Capture-Lösung ist modular aufgebaut und überzeugt vor allem durch ihre hohe Erkennungsquote und intuitive Bedienung.

### THOMAS PEMPELFORTH, GENIUS BYTES:

„BCT hat eine sehr intelligente Capture Engine mit einer extrem hohen Erkennungsrate. Wir haben bislang nur positive Erfahrungen damit gemacht.“



BCT Deutschland stehen in Deutschland.“ Die Partner bekommen diesbezüglich ein Full Service-Angebot: Sie können einzelne Bausteine wie zum Beispiel eine erfasste Rechnung zu einem festen Preis einkaufen und sich dann – je nach Vertragsgestaltung mit ihren Kunden – entsprechend refinanzieren. Wie sie das im Detail machen – aufwandsbezogen, als feste Monatspauschale oder nutzungsabhängig – bleibt den Partnern überlassen. Auf jeden Fall stimmt die Marge und man bewegt sich – anders als im Printing-Geschäft – in einem echten Wachstumsmarkt.

## GERMAN ANGST BREMST DIGITALISIERUNG

Dass Deutschland in punkto Digitalisierung vielen europäischen Ländern – auch den Benelux-Staaten – deutlich hinterherhinkt, führt Thomas Kuckelkorn, Manager PR & Kommunikation bei BCT, auf Mentalitätsunterschiede zurück: „In den Niederlanden existiert eine ganz andere Fehlerkultur. Die Deutschen sind dagegen naturgemäß sehr vorsichtig, ja sogar oft geradezu ängstlich, Fehler zu machen.“ Das könne gerade in Umbruchzeiten als Bremse wirken, was letztlich dazu führe, dass notwendige Veränderungen wie die digitale Transformation nur halbherzig angegangen werden. Beim Ausbau des Partnerkanals ist man in Aachen mehrgleisig unterwegs: Softwarehersteller und IT-Systemhäuser sind ebenso willkommen wie MFP-Fachhändler, die neue Märkte jenseits des schrumpfenden Printing-Kerngeschäfts erschließen wollen. Es geht nicht um Masse, sondern um Klasse – entscheidend sei, dass die Chemie auf beiden Seiten stimmt. „Unser Ziel ist eine Partnerschaft auf Augenhöhe.“ |ho|

