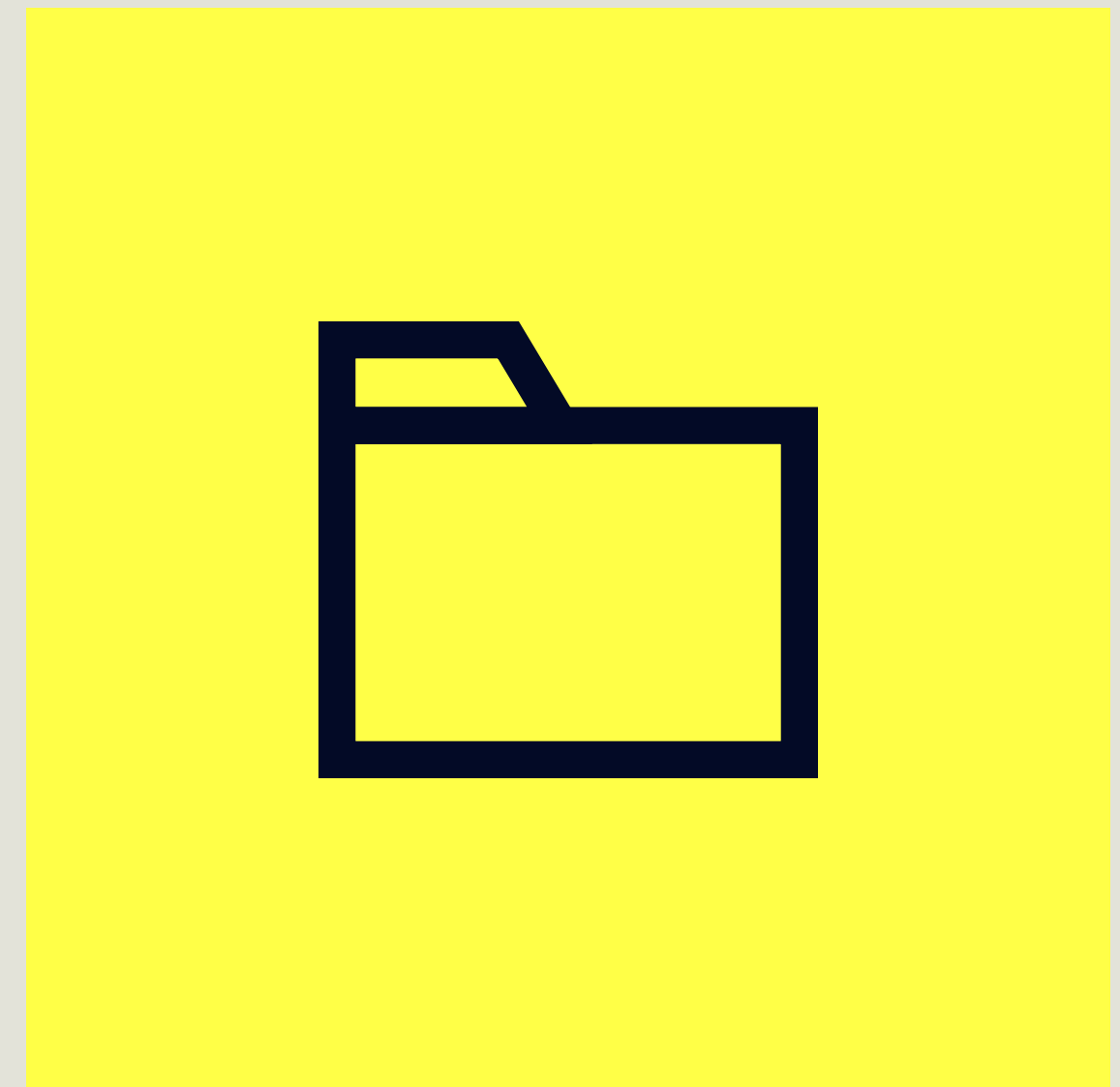


FALLSTUDIE · DOKUMENTENDIENSTLEISTER

AUS DEM SCAN WIRD EIN PRODUKT.

*Ein überregionaler Dokumentendienstleister
liefert statt Bilddateien veredelte Daten – an
jedem Standort im gleichen Ablauf.*



ANONYMISIERTES KUNDENPROJEKT

DIE AUSGANGSLAGE

DOKUMENTEN- DIENSTLEISTER.

- [x] Standorte
- Scan, Archiv und Vernichtung
- [x.xxx.xxx] Seiten pro Jahr

01 ERWARTUNG

Auftraggeber wollen mehr als PDFs: Daten, sprechende Dateinamen, eine saubere Übergabe.

02 AUFWAND

Die Indexierung von Hand ist teuer und begrenzt den Durchsatz.

03 STANDORTE

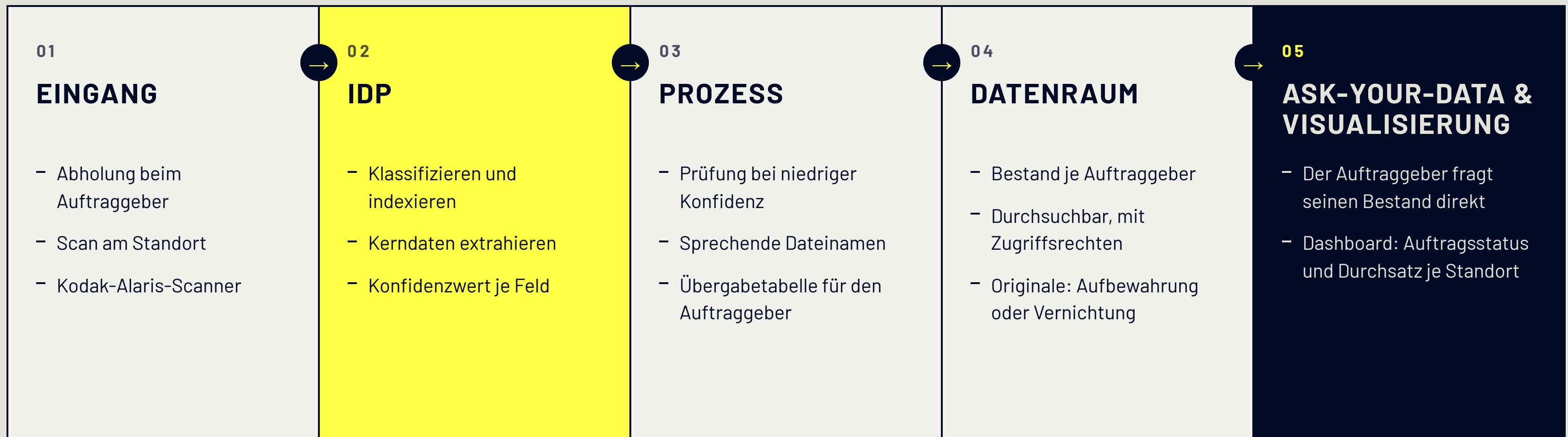
Jeder Standort arbeitet anders – die Qualität schwankt.

DAS ZIEL

Ein einheitlicher Ablauf an allen Standorten: scannen, veredeln, übergeben – unter eigener Marke.

DER ABLAUF

ERST VERSTEHEN, DANN FRAGEN.



FUNDAMENT · IDP

Klassifizieren · Extrahieren · Ablegen – darauf bauen Prozess, Datenraum und Ask-Your-Data auf.

BAUSTEINE

EIN ANSPRECH- PARTNER. VOM KONZEPT BIS ZUM BETRIEB.

ÜBERGABE AN	Datenraum · DMS des Auftraggebers · Schnittstellen
DOKUMENTENANALYSE	Standard oder Advanced – je nach Auftrag
DATENSCHUTZ	Schwärzung vor der Auslieferung, wenn der Auftrag es verlangt
PARTNER	Kodak Alaris – Scanner und Erfassung
BETRIEB	Plattform unter eigener Marke, für alle Standorte

DAS ERGEBNIS

WAS SICH VERÄNDERT HAT.

[xx.xxx] Seiten pro Tag veredelt	[xx] % automatisch indexiert	[x] Standorte im gleichen Ablauf
--	--	--

„[Zitat des Kunden – in Abstimmung]“

Kennzahlen aus dem Projekt – werden nach Freigabe durch den Kunden eingetragen.

SPRECHEN SIE UNS AN

DI-SOLUTION GMBH.

NÄCHSTER SCHRITT Pilot an einem Standort mit einem Bestandskunden

E-MAIL support@di-solution.de

TELEFON 0049 6151 / 39 44 290

WEB di-solution.de

