

# Reseller können sich einschreiben



Per Mobilfunk werden die Daten aus dem Digipen an das Warenwirtschaftssystem übertragen.

Trotz allgegenwärtiger PCs müssen im Unternehmen **Formulare** oft noch händisch ausgefüllt werden. Eine **elektronische Schrifterfassung** schafft Abhilfe. MKS sucht hierfür dringend Vertriebspartner. IT-BUSINESS / Sylvia Lösel

**B**asisprodukt ist der so genannte Digipen, ein Stift mit integrierter Kamera. Mit diesem schreibt der Anwender auf ein Papier, das mit einem Raster versehen ist, wobei die Kamera die Stiftbewegungen verfolgt. An dieser Stelle kommt der Dienstleister Hartl-EDV ins Spiel. Dieser betreibt ein Portal, von dem aus der Anwender die vom Stift per Mobilfunk übermittelten Daten in sein unternehmenseigenes Warenwirtschaftssystem übernehmen kann. Lieferscheine, Frachtbriefe oder medizinische Formulare können auf diesem Weg schnell in das Warenwirtschaftssystem Goliath der MKS-Software-Management eingepflegt werden. Dieses verfügt über eine entsprechende Schnittstelle. Die Komplettlösung,

ein Gemeinschaftsprojekt mehrerer Anbieter, ist so erfolgreich, dass das Unternehmen jetzt händeringend nach weiteren Vertriebspartnern sucht. Interessant sei eine Zusammenarbeit, so Michael Kempf, Vorstandsvorsitzender von MKS, vor allem für Fachhändler, die betriebswirtschaftliche Lösungen vertreiben. Unternehmensberater Georg Sartor identifiziert vor allem »Systemhäuser, die die Prozesse bei ihren Kunden kennen« als Vertriebspartner. □

Nähere Informationen gibt es unter:

WEB | [WWW.PENSOLUTION.DE](http://WWW.PENSOLUTION.DE)