

# Bereit zum Abflug

Am Standort Dortmund checkten etwa 300 „Fluggäste“ bei der achten Hausmesse der TA Triumph-Adler West GmbH Ende November ein. Zwei Tage lang konnten Besucher umfassende Informationen zu ganzheitlichen Lösungen rund um das Dokument erhalten. Im Mittelpunkt stand das Managed-Document-Services(MDS)-Konzept KIRK.



**E**in schönes Gedränge herrschte auf der MDS-Veranstaltung bei der „TA West“ vor einigen Wochen: Unter dem Motto „Cockpit“ lud die TA-Triumph-Adler-Crew ein, KIRK auf konkrete Weise kennen und verstehen zu lernen – das Managed-Document-Services(MDS)-Konzept erlaubt es, alle Druck- und Kopiersysteme eines Unternehmens in eine einzige Steuerungszentrale zu integrieren.

„Mit KIRK bieten wir ein auf die Situation in den Unternehmen bezogenes Lösungskonzept im Bereich MDS“, preist Guiscardo Pin, Chief Operating Officer des Marktführers aus Nürn-

berg, die bereits als „IT-Innovation des Jahres für den Mittelstand“ prämierte Lösung. „Unsere Kunden erleben damit eine neue Dimension von Service und erhalten einen echten Mehrwert. Denn im Gegensatz zu vielen anderen Anbietern kann TA Triumph-Adler mit KIRK alle beim Kunden vorhandenen Geräte, unabhängig von Hersteller und Marke, in den Service einbinden.“

So sehen sich TA-Kunden nicht dazu gezwungen, ihre Infrastruktur auf den Kopf zu



stellen. Alles bleibt so, wie es ist, um die Abstimmung kümmert sich TA Triumph-Adler. „Eine einzige und damit komfortable Appli-



BOARDING TIME: Etwa 300 „Fluggäste“ checkten bei der Cockpit-Veranstaltung in Dortmund ein.



MDS ZUM ANFASSEN: Auf verschiedenen Stationen konnten die Besucher das MDS-Konzept KIRK kennen und verstehen lernen.



kation und ein einziger Ansprechpartner für alle Systeme, das Ganze herstellerübergreifend: One single contact, one single click“, schildert Gerd Rüsse, Head of Group Development und M&A sowie Projektleiter von KIRK, den Anspruch der Lösung. „KIRK zielt auf die Steigerung der Effizienz und die Automatisierung der Arbeitsabläufe und Prozesse, von der Beschaffung über den Betrieb bis hin zur Entsorgung – ohne dass ein komplettes Outsourcing stattfinden muss. Der Kunde lenkt und führt, behält die volle Transparenz, wird aber mit KIRK von allen zeitraubenden Tätigkeiten befreit.“ Etwa leere Kartuschen, fehlende Materialien, lan-

MICHAEL MASTHOFF, Geschäftsführer der TA Triumph-Adler West und Gastgeber bei der TA-Hausmesse



GUIDO NIERMEYER (oben), neuer MDS-Consultant bei TA. GUIDO EISFELD (unten), Vertriebsdirektor TA Triumph-Adler West GmbH, seit Jahren dabei.

ge Lieferwartezeiten – das alles gehöre für TA-Kunden der Vergangenheit an.

„Und dabei stehen stets individuelle Branchenlösungen im Vordergrund“, behält Michael Masthoff, Geschäftsführer der TA Triumph-Adler West und Gastgeber bei der TA-Hausmesse, das letzte Wort. „Wir geben unseren Kunden schlicht und einfach die Möglichkeit, ihre Datenströme optimal zu verwalten.“

Graziella Mimic ■