

„Warum kompliziert, wenn es auch einfach geht?“

Im Allgemeinen wird angenommen, technologische Innovationen seien stets hochkomplex und für potenzielle Anwender demzufolge schwer nachvollziehbar. Doch mitunter sind sie besser als ihr Ruf



„Innovation ist für uns nicht gleich Spielerei. Es heißt, für den Kunden einen Mehrwert zu schaffen, ihm zu einer gesteigerten Effizienz zu verhelfen und ihn schließlich in die Lage zu versetzen, Kosten einzusparen und durch den Einsatz neuartiger Technik das Firmenimage zu verbessern.“

Ralph-Norman von Loesch, Geschäftsführer der BvL Bürosysteme Vertriebs GmbH



Sehr viele Menschen reagieren auf den inflationär benutzten Begriff „Innovation“ eher verhalten, ja gar misstrauisch. Grund für diese Ablehnung ist häufig, dass die neuen Produkte auf einer schwer verständlichen Technologie basieren. „Je komplexer eine Innovation ist und je mehr Kenntnisse und Fähigkeiten zu ihrer Nutzung erforderlich sind, umso langsamer wird sie in den Alltag integriert“, schreiben Günter Hofbauer, René Körner, Uwe Nikolaus und Andreas Poost in ihrem Buch „Marketing von Innovationen“. Eine möglichst reibungslose Integration der Innovation in vorhandene Handhabungs- und Verhaltens-

muster der Anwender sei entscheidend. Je mehr eine Innovation mit den Erfahrungen, Gewohnheiten, Normen und Bedürfnissen übereinstimme, desto größer seien Akzeptanz und Adaptionsgeschwindigkeit.

Innovationspreis

„Richtige Innovationen machen den Anwendern einfach das Leben leichter“, bringt es Ralph-Norman von Loesch, Geschäftsführer der BvL Bürosysteme Vertriebs GmbH, auf den Punkt. Wovon er spricht, sollte er schließlich wissen, denn das

Archivsystem des Berliner Unternehmens wurde 2009 mit dem Innovationspreis der Leitmesse DMS Expo ausgezeichnet.

„BvLArchivio ist das weltweit erste wirkliche Fertigbox-System für die revisionssichere digitale Archivierung. Nach dem Prinzip ‚Plug-and-play‘ wird die Blackbox – der Archivserver – an Netzwerk und Stromnetz angeschlossen und ist sofort einsatzbereit“, schildert von Loesch sein Produkt. „Wir unterscheiden uns von den anderen Mitbewerbern dadurch, dass wir eine anwenderfreundliche Lösung entwickelt und uns dabei auf die Funktionen konzentriert haben, die ▶



Anwenderfreundlich: Die Zeit- und Kostenersparnis durch die digitale Archivierung und die bedienerfreundliche Informationsrecherche sind besondere Vorteile von BvLArchivio

Benutzer tatsächlich brauchen. Jede neue Idee für eine neue Funktionalität wird bei uns immer erst gründlich durchleuchtet, sodass wir schnell wissen, ob sie der Mehrheit der Kunden einen Nutzen bringt. Somit bleibt unsere Lösung übersichtlich. Nichts ist schlimmer als eine mit Funktionen überfrachtete Software.“

Denn die Zufriedenheit des Kunden steht bei BvL an oberster Stelle. „Das sagen viele andere auch“, kommt von Loesch eventuellen Einwänden zuvor und fügt hinzu, er versuche, und mit ihm seine Mitarbeiter, diesen Grundsatz jeden Tag aufs Neue mit Leben zu füllen. In Bezug auf ihre Eigenentwicklung lautet der Leitsatz der Berliner, die an erster Stelle kleine und mittelständische, doch auch größere Unternehmen adressieren: „Warum kompliziert, wenn es auch einfach geht?“

Damit so viele wie möglich die Archivlösung kennenlernen, die Marktgrößen wie Siemens und Sharp bereits erfolgreich einsetzen – dies tun im Übrigen auch der Forschungsverbund Berlin-Brandenburg, die Addicks und Kreye Holding GmbH in Bremen, die Bremerhavener Gesellschaft für Investitionsförderung und Stadtentwicklung oder auch die Aalberts Industries mit Standorten in ganz Europa –, sollen sich in naher Zukunft zusätzliche Mitarbeiter ausschließlich darum kümmern, neue Kunden und Partner zu gewinnen.

Dass ihnen dies dank dem durchdachten Kundengewinnungskonzept gelingen wird, ist sich von Loesch absolut sicher. „Vertrieb

verstehen wir weniger als Verkauf denn als Aufklärungsarbeit“, berichtet er. „Ein neues Produkt wie BvLArchivio ist nun einmal zunächst erklärungsbedürftig. Potenzielle Kunden erkennen die Vorteile nicht unbedingt von selbst und auf Anhieb. Man muss ihnen daher im Gespräch zeigen, dass BvLArchivio für sie die optimale Lösung ist. Eine Entscheidung gegen BvLArchivio aus rationalen Gründen ist eigentlich kaum denkbar.“

Unbürokratische Abhilfe

Diese Aufklärungsfreudigkeit soll aber keinesfalls mit der Entscheidung des Kunden für das Produkt und mit dem Kauf aufhören, wie das heute zu oft der Fall ist. „Zu sämtlichen von uns angebotenen Produkten bieten wir einen umfassenden Service an und leisten schnelle und unbürokratische Abhilfe, wenn seltenerweise Probleme auftreten“, beschreibt von Loesch das Serviceangebot. „Für BvLArchivio gibt es eine 48-monatige Garantie, die den Hardware-Sofort austausch bei einem Defekt sowie einen kostenlosen Soft-

ware-Support- und Update-Service umfasst. Unser Service beinhaltet eine genaue Bedarfsermittlung und Beratung sowie auch die spätere Hilfeleistung, wenn Fragen in der konkreten Anwendung eines Gerätes aufkommen sollten. Kundendienst wird bei uns seit Jahren großgeschrieben.“

„Die Zeit- und Kostenersparnis durch die digitale Archivierung und die bedienerfreundliche Informationsrecherche, aber auch das sehr hohe Maß an Datensicherheit und Datenschutz bilden die besonderen Vorteile von BvLArchivio“, fasst von Loesch zusammen. Das Alleinstellungsmerkmal jedoch liege in der Einfachheit der Anwendung. Sie mache die Lösung erst richtig innovativ. „Wir stehen Innovationen sehr aufgeschlossen gegenüber. Allerdings ist Innovation für uns nicht gleich Spielerei. Es heißt, für den Kunden einen Mehrwert zu schaffen, ihm zu einer gesteigerten Effizienz zu verhelfen und ihn schließlich in die Lage zu versetzen, Kosten einzusparen und durch den Einsatz neuartiger Technik das Firmenimage zu verbessern. ■



Sofort einsatzbereit: BvLArchivio ist ein Fertigbox-System für die revisionssichere digitale Archivierung. Nach dem Prinzip „Plug-and-play“ wird die Blackbox an Netzwerk und Stromnetz angeschlossen

