

Succes Story

Simac Document Solutions, TeleForm en Canon: een winnend trio



Peter Bouwmans
Directeur
Simac
Document
Solutions

‘Ooit begonnen we met TeleForm als oplossing voor het digitaal verwerken van formulieren, iets wat veel voorkomt in de zorg en het onderwijs. Tegenwoordig wordt deze oplossing veel breder ingezet. De trends in de markt in combinatie met de kennis en ervaring die we zelf hebben opgedaan, hebben ertoe geleid dat wij TeleForm hebben doorontwikkeld om het ook geschikt te maken voor verwerking van facturen en semigestructureerde documenten.’

Vanaf begin jaren '90 heeft Simac Document Solutions veel oplossingen gerealiseerd met TeleForm bij een grote groep uiteenlopende klanten. Bouwmans: ‘Die klanten zitten vooral in markten waar sprake is van veelvuldig gebruik van formulieren, want daar ligt van oorsprong de kracht van TeleForm. In de zorg en het onderwijs wordt veel gebruik gemaakt van variërende formulieren, waarvan de gegevens snel verwerkt moeten worden. Digitalisering van die formulieren, het vastleggen ervan in templates en het extraheren van de data, is met TeleForm een stuk efficiënter. Bovendien heeft het handmatig invoeren van de gegevens van de formulieren een extra nadeel: er is een grote kans op fouten, dat soms risico's, soms extra kosten meebrengt, maar altijd inefficiënt en tijdrovend is.’

Hoogtijdagen

Zo midden jaren negentig beleefde TeleForm een forse groei, mede door de inspanningen van Simac Document Solutions. Bouwmans: ‘De markt was duidelijk rijp voor het elektronisch verwerken van formulieren en er bleken veel toepassingen mogelijk. We behaalden goede rendementen op investeringen voor de klanten (ROI's, Return on Investment) en dat maakte het voor veel bedrijven interessant om ook de stap te zetten. Vervolgens zagen we nieuwe markten opkomen, zoals het elektronisch verwerken van facturen. Simac Document Solutions heeft veel moeite gedaan om TeleForm ook voor die toepassingen geschikt te maken. Dat vereiste een gedegen kennis van de materie,

want de insteek is principieel anders. Op een formulier haal je de gegevens uit min of meer vaste velden. Op een factuur zoek je naar specifieke gegevens, waar die ook staan op het document. Dat vereist meer intelligentie van de software. Door herkenningsalgoritmen uit meerdere producten te combineren met TeleForm, hebben we grote successen geboekt.’

Betrouwbaar en deskundig

Klant van het eerste uur, het CBR (Centraal Bureau Rijvaardigheidsbewijzen), heeft die ontwikkelingen rond TeleForm van nabij meegemaakt. De samenwerking tussen het CBR en Simac DS stamt namelijk al uit begin jaren tachtig. Eerst ging het om toepassingen met Optical Mark Reading (OMR). Later, vanaf midden jaren '90, werden de eerste toepassingen van de intelligente formulier- en tekstherkenningssoftware TeleForm in gebruik genomen. Inmiddels is zowel TeleForm – in combinatie met de geavanceerde en betrouwbare Canon-scanners - als Simac Document Solutions, niet meer weg te denken bij het CBR. Wim Hessels, verantwoordelijk voor de inkoop van ICT: ‘De argumenten die daarvoor destijds van kracht waren, gelden nog steeds. Flexibel, informeel, betrouwbaar en deskundig. Dat is Simac Document Solutions. Ze weten waar ze het over hebben en de communicatielijnen zijn kort. Voor een gebruikersorganisatie als het CBR, waarvoor ICT heel belangrijk is, geeft dat rust en vertrouwen.’

Veranderingen in de markt

Naast dat Bouwmans c.s. inzag dat de markt veranderde en daar op inspeelde met nieuwe toepassingen van TeleForm, zag men ook een verschuiving plaatsvinden naar ‘steeds meer digitaal’ en ‘via het web’. ‘Dat vereist een ander soort verwerking. Nog steeds blijft het nodige papier rondgaan,



maar er worden steeds vaker documenten aangeleverd in bijvoorbeeld pdf-formaat. Die moeten ook kunnen worden toegevoegd aan een dossier en de informatie erin moet worden herkend en naar bijvoorbeeld een CRM-systeem of HRM-systeem kunnen worden geëxporteerd. Er is steeds meer sprake van zogenaamde semigestructureerde formulieren/documenten waar informatie uit moet worden gehaald voor verdere verwerking in een bedrijfsproces.’ ‘Met onze kennis en ervaring slagen we er niet alleen in om nóg meer uit TeleForm te halen, maar ook om andere oplossingen te combineren met TeleForm.’ ‘Zo kunnen we meerdere oplossingsrichtingen bieden bij een klant, afhankelijk van zijn omstandigheden. Het flexibel kunnen aanpassen van al bestaande technologieën aan de specifieke omstandigheden van een klant, heeft Simac Document Solutions gebracht waar we nu zijn: een toonaangevende speler in de markt van het verwerken van die semigestructureerde documenten. Van geautomatiseerd formulieren inlezen tot elektronische factuurverwerking en van digitale dossiervorming tot gespecialiseerde dienstverlening, de zogenaamde managed services, op deze terreinen.’

Toekomst in “managed services”

In dat laatste zit volgens Bouwmans een grote toekomst: ‘Onder de naam Simac Managed Services

brenge wij die diensten al op de markt en werken we al voor (grote) klanten. Ik ben ervan overtuigd dat juist het verlenen van deze gespecialiseerde diensten voor veel bedrijven een interessantere optie is dan het zelf blijven doen. Ze hoeven niet (meer) te investeren in hardware en software, maar maken gebruik van de expertise van (partijen als) Simac Document Solutions. Als specialist beschikken we over de juiste producten, mensen en kennis om die belangrijke bedrijfsprocessen aan te sturen. Daar ligt de toekomst: dienstverlening rond inkomende en uitgaande documenten – dat is dus meer dan formulieren en facturen - helemaal op maat ingericht voor de klant, die slechts betaalt naar gebruik. De wereld om ons heen verandert voortdurend en door je daarin flexibel op te stellen, ben je een stap voor op de concurrentie.

Wij helpen bedrijven om met deze oplossing die stap te maken door alles rondom elektronische verwerking van documenten aan te bieden als Managed Services. Van het digitaliseren en de (gegevens) uitwisseling met onderliggende applicaties tot en met de workflow en het archiveren. Bij elkaar vormt het een logisch en goed werkend geheel waar klanten veel voordeel uit kunnen halen.’