

## **La tecnología de ScanSnap impulsa a las pymes a afrontar la digitalización con garantías**

**ab energía consigue digitalizar el 80% de su documentación en papel y automatizar procesos gracias al uso de los escáneres documentales de esta gama " El reseller Planes Soluciones Informáticas acerca soluciones de PFU (EMEA) Limited adaptadas a proyectos y necesidades de sus clientes a través ventas principalmente por comercio electrónico**

Desde su creación hace 20 años, los escáneres documentales ScanSnap han hecho que el papel se ponga al servicio de las necesidades de las empresas y sus profesionales. En ab energía —compañía perteneciente al Grupo ab, dedicado a la distribución de energía eléctrica, instalaciones y comercialización de energía eléctrica y gas— han conseguido digitalizar la gestión de documentos y automatizar sus procesos gracias a la tecnología líder en el mercado y software fácil de usar de los dispositivos de la gama.

Con seis millones de escáneres vendidos en todo el mundo, la tecnología accesible de ScanSnap ha proporcionado a ab energía una forma más inteligente de gestionar la información del día a día, digitalizando aproximadamente el 80% de toda la documentación que generan en papel. En ab energía, seis de cada diez de empleados trabajan con ScanSnap para digitalizar de forma rápida y organizar automáticamente documentación relacionada con temas de facturación, finanzas, marketing, jurídico o recursos humanos. Su implementación alcanza prácticamente la totalidad de los departamentos de ab energía.

"La tecnología tan versátil de ScanSnap nos ha aportado rapidez y simplicidad para digitalizar grandes volúmenes de hojas, entre contratos, expedientes o planos, con pulsar un botón. También ha ayudado a agilizar pesados trámites, como el que antes nos suponía enviar toda la documentación en físico por mensajería, ahorrando tiempo y costes con la facilidad de poder acceder a los archivos que necesitemos desde cualquier lugar o enviarlos por correo electrónico", destaca Rafael Torres, gerente técnico de ab energía.

Una solución fiable para aumentar la rentabilidad de distribuidores

El uso de ScanSnap ha mejorado en un 50% la productividad en ab energía, promoviendo además la colaboración entre sus equipos de trabajo. Su experiencia de usuario ágil y sencilla, pensada para profesionales no técnicos y también particulares, ha sido de gran ayuda a la hora de introducirse como herramienta de trabajo continua. Dentro de ab energía, los escáneres ScanSnap han pasado en estas dos décadas de ser una solución de digitalización para uso individual a integrarse por completo en toda la organización gracias al asesoramiento de Planes Soluciones Informáticas.

Este reseller pertenece al canal de PFU (EMEA) Limited y desde 2007 acerca los escáneres de la compañía a sus clientes en función de los procedimientos de trabajo y los objetivos que persiguen con la digitalización. Planes Soluciones Informáticas propone la solución más adecuada y, una vez formalizada la compra principalmente por comercio electrónico, realiza un seguimiento hasta su

instalación, puesta en marcha y postventa.

“La experiencia en digitalización, saber escuchar a los clientes y hacer propuestas según sus necesidades han hecho que PFU (EMEA) Limited sea líder del mercado”, apunta Luis Planes, gerente de Planes Soluciones Informáticas. “Su gran variedad de soluciones permite abordar cualquier proyecto de nuestros clientes con fiabilidad y calidad, lo cual hace que tengamos muchos argumentos de venta al ofrecer nuestros servicios tanto al sector privado como a la Administración Pública”.

Desde PFU (EMEA) Limited, Silvia Ustároz, Partner Manager en Iberia, considera clave el papel de la comunidad de canal como facilitador de la transformación digital en distintas organizaciones y sectores. “Los resellers deben proporcionar su experiencia para superar cualquier barrera al cambio y soluciones adaptadas a cada cliente para una digitalización enriquecida que consiga simplificar la forma de trabajar, incrementar la productividad y obtener datos de calidad con los que poder tomar mejores decisiones o centrarse en las tareas que son de mayor importancia para el negocio”, recalca.

Para la compañía es imprescindible contar con un canal especializado y formado que se sienta además acompañado durante todo el proceso de venta. En este sentido, y dado el crecimiento que están teniendo las ventas online del canal, PFU (EMEA) Limited ha decidido potenciar el segmento del comercio electrónico dentro de su estrategia actual con partners a través de acuerdos con e-Tailers españoles, homologándoles y redirigiendo tráfico a sus páginas. Asimismo, dentro de la plataforma PFU EMEA Partner Portal, en el apartado de Imaging Channel Program, hay una especialización activa a través de la cual los resellers encontrarán recursos específicos y actualizados para poder convertirse en referentes en e-Commerce, así como a ayudar a sus clientes a ser más competitivos y a que su transformación digital se haga efectiva.

Desde su creación hace 20 años, los escáneres documentales ScanSnap han hecho que el papel se ponga al servicio de las necesidades de las empresas y sus profesionales. En ab energía —compañía perteneciente al Grupo ab, dedicado a la distribución de energía eléctrica, instalaciones y comercialización de energía eléctrica y gas— han conseguido digitalizar la gestión de documentos y automatizar sus procesos gracias a la tecnología líder en el mercado y software fácil de usar de los dispositivos de la gama.

Con seis millones de escáneres vendidos en todo el mundo, la tecnología accesible de ScanSnap ha proporcionado a ab energía una forma más inteligente de gestionar la información del día a día, digitalizando aproximadamente el 80% de toda la documentación que generan en papel. En ab energía, seis de cada diez de empleados trabajan con ScanSnap para digitalizar de forma rápida y organizar automáticamente documentación relacionada con temas de facturación, finanzas, marketing, jurídico o recursos humanos. Su implementación alcanza prácticamente la totalidad de los departamentos de ab energía.

"La tecnología tan versátil de ScanSnap nos ha aportado rapidez y simplicidad para digitalizar grandes volúmenes de hojas, entre contratos, expedientes o planos, con pulsar un botón. También ha ayudado a agilizar pesados trámites, como el que antes nos suponía enviar toda la documentación en físico por mensajería, ahorrando tiempo y costes con la facilidad de poder acceder a los archivos que

necesitemos desde cualquier lugar o enviarlos por correo electrónico", destaca Rafael Torres, gerente técnico de ab energía.

Una solución fiable para aumentar la rentabilidad de distribuidores

El uso de ScanSnap ha mejorado en un 50% la productividad en ab energía, promoviendo además la colaboración entre sus equipos de trabajo. Su experiencia de usuario ágil y sencilla, pensada para profesionales no técnicos y también particulares, ha sido de gran ayuda a la hora de introducirse como herramienta de trabajo continua. Dentro de ab energía, los escáneres ScanSnap han pasado en estas dos décadas de ser una solución de digitalización para uso individual a integrarse por completo en toda la organización gracias al asesoramiento de Planes Soluciones Informáticas.

Este reseller pertenece al canal de PFU (EMEA) Limited y desde 2007 acerca los escáneres de la compañía a sus clientes en función de los procedimientos de trabajo y los objetivos que persiguen con la digitalización. Planes Soluciones Informáticas propone la solución más adecuada y, una vez formalizada la compra principalmente por comercio electrónico, realiza un seguimiento hasta su instalación, puesta en marcha y postventa.

"La experiencia en digitalización, saber escuchar a los clientes y hacer propuestas según sus necesidades han hecho que PFU (EMEA) Limited sea líder del mercado", apunta Luis Planes, gerente de Planes Soluciones Informáticas. "Su gran variedad de soluciones permite abordar cualquier proyecto de nuestros clientes con fiabilidad y calidad, lo cual hace que tengamos muchos argumentos de venta al ofrecer nuestros servicios tanto al sector privado como a la Administración Pública".

Desde PFU (EMEA) Limited, Silvia Ustárroz, Partner Manager en Iberia, considera clave el papel de la comunidad de canal como facilitador de la transformación digital en distintas organizaciones y sectores. "Los resellers deben proporcionar su experiencia para superar cualquier barrera al cambio y soluciones adaptadas a cada cliente para una digitalización enriquecida que consiga simplificar la forma de trabajar, incrementar la productividad y obtener datos de calidad con los que poder tomar mejores decisiones o centrarse en las tareas que son de mayor importancia para el negocio", recalca.

Para la compañía es imprescindible contar con un canal especializado y formado que se sienta además acompañado durante todo el proceso de venta. En este sentido, y dado el crecimiento que están teniendo las ventas online del canal, PFU (EMEA) Limited ha decidido potenciar el segmento del comercio electrónico dentro de su estrategia actual con partners a través de acuerdos con e-Tailers españoles, homologándoles y redirigiendo tráfico a sus páginas. Asimismo, dentro de la plataforma PFU EMEA Partner Portal, en el apartado de Imaging Channel Program, hay una especialización activa a través de la cual los resellers encontrarán recursos específicos y actualizados para poder convertirse en referentes en e-Commerce, así como a ayudar a sus clientes a ser más competitivos y a que su transformación digital se haga efectiva.

**Datos de contacto:**

AxiCom  
916611737

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Hardware](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Innovación Tecnológica](#) [Digital](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>