

## EASY Read-API: die nächste Generation der Dokumentenbeschaffung



Wirtschaft Finanzen Versicherung

© Pixabay

**Neue API verbindet Dokumentenbeschaffung mit vertrieblichen Metadaten. Kunden- und projektspezifische Schnittstellen einfach umsetzbar. my-trit.IO ermöglicht als Webinterface die Nutzung für Einzelanwender.**

Die sales.engine GmbH, München, ein Tochterunternehmen der 3H Solutions AG, und die Datenserver eG, Hamburg haben die EASY Read-API entwickelt. Ziel ist es, damit in die nächste Generation der Dokumentenbeschaffung starten zu können. Die API greift dabei auf bestehende Beschaffungsprozesse für Dokumente, wie z.B. über BiPRO oder Extranet, zurück und verbindet diese mit Extraktions- und Analyseprozessen. Durch ihren modularen Aufbau können kunden- und projektspezifische API-Ansätze einfach umgesetzt werden.

### **Verbindung von Dokument und Metadaten**

Ein entscheidender Vorteil - und auch ein Alleinstellungsmerkmal - der EASY Read-API stellt die Verbindung des Dokuments mit vertrieblich relevanten Metadaten (MD4SD - meta data for sales documents) dar. Aus dem Dokument extrahierte Daten werden dabei gezielt durch die aus Weiterverarbeitung und Analyse gezogenen Informationen ergänzt.

### **Grundlage für die vertriebliche Datennutzung**

Ziel ist es, über Dokumententransfer und Datenspeicherung hinaus, die Datennutzung für den Vertrieb zu unterstützen. Hierauf ist das Datenkonzept von MD4SD ausgerichtet. Neben einem allgemeinen Basis-Datensatz stehen mehrere zusätzliche Datensegmente zur Verfügung. Diese ermöglichen eine Einordnung in den vertrieblichen Kontext (z.B. Produkt und Vertriebsumfeld),

zur inhaltlichen Erschließung (z.B. durch Schlagwörter) oder zur Priorisierung des Arbeitsbedarfs, der mit einem Dokument verbunden ist. Auf der Grundlage dieser und zusätzlich extrahierter Daten lassen sich zudem Sales Trigger erzeugen und damit neue vertriebliche Impulse schaffen.

### **Dokumentenviewer: my-trit.IO als SaaS-Webinterface**

Um die von Versicherern oder anderen Datenquellen abgerufenen Dokumente bearbeiten zu können, steht my-trit.IO als Webinterface zur Verfügung. Dokumente können hier gespeichert, heruntergeladen, per mobile App hochgeladen oder bei Bedarf auch Analyseprozesse gestartet werden. my-trit.IO ist nicht nur als reiner Dokumentenviewer nutzbar, sondern stellt zusätzlich Funktionen zur Verwaltung von Kundenkontakten und Aufgaben zur Verfügung.

### **Offizieller Start zum 25. April**

Im Rahmen der Mitgliederversammlung und des Branchen-Info-Tags der Datenserver eG am 25. April in München wird die Schnittstelle offiziell vorgestellt. Interessenten können sich aber ab sofort über die technische Gestaltung, den Funktionsumfang und die Einbindungsmöglichkeiten informieren.

### **Über die sales.engine GmbH**

Die sales.engine GmbH, München, eine Tochtergesellschaft der 3H Solutions AG, bietet innovative Softwarelösungen zur Datenanalyse, Vertriebsautomatisierung und für das Customer Success Management. Diese werden auf der Basis des selbstentwickelten Technology-Stack „sales.engine“, „seKOS®“, „MD4SD“ und „iST - intelligent sales trigger®“ umgesetzt. Die Produkte und Lösungen können eigenständig per API eingebunden oder über das SaaS-Webinterface „my-trit.IO“ genutzt werden