



**Inhalt**

**Unternehmen & Produkte.....1**  
 ACS setzt auf Transaktionsarchivierung..... 1  
 bs biometric systems mit biometrischer  
 Signatur..... 1  
 CETIQ der CE Computer Equipment AG..... 2  
 COI und der TÜV Süddeutschland  
 kooperieren ..... 2  
 Documentum auf der Content Management-  
 Schiene ..... 2  
 ELO - vom visualisierten Leitordner zur  
 professionellen Netzwerklösung..... 3  
 i-media consulting geht in Ultimus auf..... 3  
 Kleindienst mit Branchenlösungen für Postkorb  
 und eContent..... 4  
 Kofax mit neuer Funktionalität für Ascent  
 Capture ..... 4  
 LexiQuest beendet den Frust ..... 4  
 Ley GmbH positioniert Workflow in  
 mittelständischer Logistikbranche ..... 4  
 Opentext setzt Standards für  
 projektorientiertes Knowledge Management ..... 5  
 Oracle als Technologieführer ..... 5  
 Peopledoc wandelt sich zum Systemintegrator ..... 6  
 Semio findet wo andere suchen..... 6  
 SER forciert Knowledge Management ..... 6  
 Staffware entdeckt die Schweiz ..... 7  
 Tacit mit KnowledgeMail..... 7  
 WIN!DMS setzt seine Internetstrategie um ..... 7

**Märkte & Trends.....8**  
 Document Related Technologies Trends 2000..... 8

**Messen & Kongresse .....13**  
 DMS EXPO 2000 Review ..... 13  
 AIIM E-Business Conference Review ..... 15  
 AIIM Nordic, Kopenhagen..... 15  
 KnowTech Leipzig Review ..... 15

**In der Diskussion .....16**  
 Ist der Jukeboxserver das Gedächtnis der  
 heutigen IT?..... 16

**Normen & Standards .....16**  
 Metamodell für Metadaten ?..... 16

**Artikel .....17**  
 Wenn's um DMS geht - Sparkasse!..... 17

**PROJECT CONSULT News.....18**  
 Studie "Workflow 2000" bestätigt PROJECT  
 CONSULT-Trendaussagen von 1999..... 18

**„DTX“ PROJECT CONSULT Document  
 Technology Index .....19**  
 DTX 20000914..... 19  
 Richtigstellung ..... 19

**Impressum.....21**  
**Bestellformular Newsletter .....21**  
**Bestellformular Studie Workflow 2000 .....22**

**Unternehmen & Produkte**

**ACS setzt auf Transaktionsarchivierung**

Hamburg. - Die ACS Systemberatung (<http://www.acs-gmbh.de>) stellte auf der DMS EXPO die neue Lösung „enterprise2transaction“ vor. enterprise2transaction wird zur reversionssicheren Archivierung von Geschäftstransaktionen im eCommerce und eBusiness eingesetzt. Das Archiv dient hierbei als nachgeordneter Dienst für Portale, Market-Places und andere eBusiness-Anwendungen. ACS positioniert sich mit dieser Lösung in einem weiteren Marktsegment neben universellen elektronischen Archiven als Informationsplattform und der SAP-Archivierung. (SKK)

 PROJECT CONSULT Kommentar:

*Neben der traditionellen HYPARCHIV Enterprise Produktschiene bringt ACS zunehmend spezialisierte Lösungen als eComponents für Partner aber auch als „ready-to-run“-Systeme für Endanwender auf den Markt. Hierzu gehören z.B. Email-Archive für Exchange, Lösungen wie Doc2Web oder das neue enterprise2transaction Produkt. Mit diesem Produkt setzt ACS frühzeitig auf den sich abzeichnenden Archivierungsmarkt im eCommerce-Umfeld. Immer mehr Dokumente und Geschäftsvorfälle entstehen nur noch elektronisch. Sie müssen ebenso wie die angebots- und geschäftsrelevante Informationen auf WebSites archiviert werden. Neue Dokumentformate und die speziellen Architekturen im Web-Umfeld stellen hierbei neue Anforderungen an Archivlösungen, die mit bisherigen Produkten nur bedingt abgedeckt werden können. (Kff)*

**bs biometric systems mit biometrischer Signatur**

Frankfurt. - Die jüngst gegründete bs biometric systems (<http://www.bs-biometricsystems.com>) bietet Unterschriften-Pads für die Erfassung von manuellen Unterschriften zur Wandlung in elektronische Unterschriften an. Das Prinzip der Hesy Signature Pads ist bereits seit längerem am Markt bekannt, hat jedoch erst jetzt mit der neugegründeten und mit Venture Capital finanzierten Firma eine Plattform für Weiterentwicklung, Produktion und Vertrieb gefunden. Das besondere am HESY-Verfahren ist, daß nicht nur der Schriftzug selbst, sondern auch Druck, Duktus und andere Merkmale vierdimensional erfaßt, ausgewertet und für die Codierung als Digitale Signatur bereitgestellt werden. Das Verfahren ist durch die europäische Gesetzgebung als digitale Signatur zulässig. bs biometric systems will noch in diesem Jahr mit der Produktion der Unterschriften-Pads und der weltweiten Distribution beginnen. Kooperationen bestehen mit verschiedenen Herstellern von Software für digitale Signaturen. (Kff)

 PROJECT CONSULT Kommentar:

Das junge Unternehmen *bs biometric systems* wird vom Vertriebschef Rolf Schmoldt derzeit im Markt sehr aggressiv positioniert. Den Herstellern von Karten- und PIN-basierten Digitalen Signaturen wird unterstellt, daß solcherart signierte Dokumente weniger Rechtskraft besäßen als eine mittels elektronischer Unterschrift und daraus abgeleiteter biometrischer Identifikation erstellte Signatur. Die Argumentation ist einfach - eine Karte kann gestohlen und der Pin geknackt werden, ein biometrisches Merkmal wie die Unterschrift ist mit der Person untrennbar verbunden. Ursprünglich galt in Deutschland durch das Signaturgesetz nur die Digitale Signatur mit Private/Public Key, die durch offizielle Zertifizierungsstellen verwaltet wird. Die europäische Gesetzgebung sieht drei unterschiedliche Formen von Signaturen vor, stuft aber die biometrischen Verfahren als schwächer ein. Vielleicht wäre das neu gegründete Unternehmen gut beraten, in den Anbietern kartenbasierter Digitaler Signatur-Lösungen nicht nur den Wettbewerber sondern auch den zukünftigen Kooperationspartner zu sehen. Die unterschiedlichen Verfahren ergänzen sich einerseits und bedienen andererseits unterschiedliche Märkte. (Kff)

**CETIQ der CE Computer Equipment AG**

Bielefeld - Die CE AG (<http://www.ce-ag.de>) hat auf der DMS-EXPO erstmals unter dem Leitgedanken ‚Intelligence für Business‘ sein neues Informationssystem CETIQ vorgestellt. Dieses soll erstmals Dokumenten-Management und Archivierungsfunktionen mit intelligenten Lösungen zur Dokumenten-Klassifikation und Informationsextraktion vereinen. (FvB)

 PROJECT CONSULT Kommentar:

Ähnlich wie die SER Systems AG (vgl. diesen Newsletter) versucht auch die CE AG, die durch den Kauf der *Insiders Information Management GmbH* (<http://www.im-insiders.de>) im letzten Jahr hinzugekommenen Produkte zur automatischen Klassifikation als Lösungen unter einer einheitlichen Bezeichnung zu vereinen. Auch bei CETIQ werden zur automatischen Klassifikation selbstlernende Mechanismen aus dem Bereich der künstlichen Intelligenz verwendet. Diese sollen zum einen dazu genutzt werden, vorhandene Informationen intelligenter zu suchen, zum anderen, um zu erfassende Dokumente automatisch klassifizieren und indizieren zu können. Im Kern besteht dieses Lösung daher vermutlich aus den bekannten Komponenten Akte und Archivserver, die jeweils um die intelligenten Mechanismen erweitert worden sind. Ob jedoch für die Erfassung hochvolumiger Dokumentenbestände die bisherigen Performanceprobleme im Zusammenspiel mit der *Insiders*-Lösung ausgeräumt werden konnten, bleibt abzuwarten. (FvB)

**COI und der TÜV Süddeutschland kooperieren**

Herzogenaurach, München - Die COI GmbH (<http://www.coi.de>) bietet seinen Kunden für das Dokumenten-Management und ASP nun auch eine umfangreiche Sicherheitsinfrastruktur für Trusted eMail, Signed Web-Transactions u. a. an. Durch die Kooperation mit dem TÜV Süddeutschland (<http://www.tuevs.de>) wird den Kunden weiterhin die Möglichkeit gegeben, als eigenständiger Trust Center zu fungieren, ohne aufwendige Sicherheitsrechenzentren betreiben zu müssen. (FvB)

 PROJECT CONSULT Kommentar:

Mit dem TÜV Süddeutschland hat COI sicher einen starken Partner rund um das Thema Kryptografie und PKI gefunden, zumal COI seinen Kunden versprechen kann, daß eine Sicherheitsinfrastruktur die bisher eingesetzten Produkte nicht Frage stellt, sondern diese zu bisherigen Lösungen nachgerüstet werden kann und sie somit erweitert. Fraglich ist dabei die Rolle des TÜV Süddeutschland selbst. Diese Organisation hat sicherlich in den letzten Jahren umfangreiche Erfahrungen in diesem Umfeld sammeln können. Bester Beweis dieser Kompetenz sind die nun gemeinsam mit COI angebotenen Leistungen. Dennoch verliert der TÜV damit seinen Anspruch auf Unabhängigkeit, zumal er sich sein Qualitätssiegel ‚TÜV geprüft‘ selbst ausstellen kann. Auch die Modularisierung eines kompletten Trust Centers mit dem Trust Center Modul TCM ist fraglich, verspricht der TÜV doch, daß dieser unabhängig von baulichen Randbedingungen in üblichen Büroräumen betrieben werden kann. In diesem Fall kann man wahrscheinlich die verwalteten Benutzerdaten nicht manipulieren. Wer dann aber einem Unternehmen doch etwas böses will, nimmt gleich den gesamten Trust Center mit und schon können digital signierte Informationen nicht mehr validiert werden. (FvB)

**Documentum auf der Content Management-Schiene**

Unterhaching - Die Documentum GmbH (<http://www.documentum.de>) positioniert ihre 4i eBusiness Edition als Content Management System. Kernstück der Edition ist der eContent Server, der durch einen WebPublisher, Site-Delivery Services, ein Web-Development-Kit und die zum Patent angemeldeten Content Personalization Services ergänzt wird. Der eContent Server bietet die von einem leistungsfähigen DMS zu erwartenden Standardfunktionalitäten wie die Versionskontrolle oder die Zugriffsverwaltung und -protokollierung. Der WebPublisher zeichnet sich u.a. durch sein XML-basiertes Redaktionssystem aus, das auch gelegentlichen Anwendern die Erstellung und Veröffentlichung von Webinhalten ermöglicht. Die Site-Delivery-Services ermöglichen die einheitliche Dar-



stellung verteilter Informationen, das Web-Development-Kit, die Integration mit Application-Servern wie IBM WebSphere oder BEA WebLogic. Die Content Personalization Services unterstützen die individuellen Benutzeranforderungen bezüglich der sie interessierenden Informationen. (MF)

**PROJECT CONSULT** Kommentar:

*Im Grunde genommen bietet die 4i Business Edition keine neuen technischen Highlights. Neben den Standard-DMS-Funktionalitäten werden Erweiterungen in Richtung Internet geboten, die mittlerweile jedoch bereits als "State of the Art" bezeichnet werden können. Auch die Content Personalization Services sind in anderen Lösungen wie beispielsweise in Lotus Raven enthalten. Zukünftig wird sich die Möglichkeit zur personalisierten Aufbereitung und Bereitstellung von Informationen vor allem im Internet zu einem wesentlichen Akzeptanzkriterium der Benutzer entwickeln. Personalisierung ist somit nicht nur und primär eine Anforderung an "traditionelle" DMS-Anbieter sondern vor allem auch an Internetdienstleister wie z.B. Yahoo und Lycos. (MF)*

**ELO - vom visualisierten Leitzordner zur professionellen Netzwerklösung**

Stuttgart. - Mit ELO professional kann das Leitz-Tochterunternehmen ELO Digital Office (<http://www.elo-digital.de>) inzwischen auf einen Zuwachs zahlreicher neuer Funktionen und Module bauen, die das Produkt nunmehr auch für größere Anwendungen interessant machen. Hierzu gehören die Notes-Domino-Schnittstelle, Anbindungen an SAP, DKS und SAGE/KHK sowie eine standortübergreifende Archivserver-Replikation. Die Replikation ermöglicht auch die Nutzung von Notebooks. Mit einem eigenen Viewer werden auf CD verteilbare unabhängige Dokumentenbestände erschließbar. Ein Gateway unterstützt die Nutzung von ELO Systemen mittels Browser. Mit diesen neuen Komponenten versucht ELO den Anschluß an die führenden Produkte im deutschen Markt zu gewinnen. (MH)

**PROJECT CONSULT** Kommentar:

*Die ersten Versionen von ELO lebten von der Idee der Umsetzung des altbekannten Leitz-Ordners in elektronische Systeme. Visuell konnten sich natürlich die Anwender schnell mit dem Aktenordner am Bildschirm anfreunden. Dabei wurde übersehen, daß die Übertragung bisheriger papiergebundener Organisationsstrukturen wenig sinnvoll bei der datenbankgestützten Verwaltung und Recherche von elektronischen Dokumenten ist und, daß hinter einer schönen Bildschirmpräsentation auch ein leistungsfähiger Archiv-Backend-Dienst stehen muß. Erst in letzter Zeit ist es ELO gelungen, das Image von einer „Spielzeug-DMS-Lösung für den Klein-Anwender“ loszuwerden. Von der Funktionalität nähert sich ELO immer mehr dem an, was derzeit „State-of-the-*

*Art“ von elektronischen Archiv- und Dokumenten-Management-Systemen ist. (Kff)*

**i-media consulting geht in Ultimus auf**

Königsbrunn - Am 18.08.2000 wurde die i-media consulting GmbH (<http://www.ultimus-workflow.de/i-media>) von der amerikanischen Ultimus Inc. (<http://www.ultimus1.com>) übernommen und in die deutsche Niederlassung Ultimus GmbH (<http://www.ultimus-workflow.de>) integriert. Herr Karl Freiheit wird auch weiterhin als Geschäftsführer und Vice President die Geschicke in Deutschland lenken. Die in Raleigh, North Carolina gegründete Ultimus Inc. ist selbst ein noch junges Unternehmen, das erst seit 1994 existiert. Insgesamt werden in dem Unternehmen samt deutscher Niederlassung 58 Mitarbeiter beschäftigt. Das Geschäftsfeld ist Workflow und als Produkt wird die Ultimus Workflow Suite angeboten. Das Wachstum des Unternehmens wird vollständig aus den Überschüssen des operativen Geschäfts finanziert. (MF)

**PROJECT CONSULT** Kommentar:

Die Ultimus Workflow Suite 4.2 ist eine leicht implementierbare Workflowlösung, die auf Microsoft-technologien wie dem Microsoft Transaction Server (MTS), dem MS Internet Information Server (IIS) und ActiveX mit Dynamic HTML für den Internet Explorer basiert. Der Netscape Browser kann theoretisch zwar auch unterstützt werden, doch ist die Funktionalität vergleichsweise ineffizient. Der Charme der Lösung liegt in der einfachen Bedienbarkeit bereits bei der Modellierung von Abläufen. So sind einfache Prozesse, die keiner aufwendigen Integration von Fremdapplikation bedürfen, ohne Hilfsmittel, Programmierkenntnisse und Makros einzurichten. Damit wird die Lösung vor allem für Einsatzbereiche interessant, in denen die Abläufe einem relativ hohen Änderungsrhythmus unterliegen. Durch den Verzicht auf anspruchsvollere EDV-Kenntnisse wie z.B. Script in der Modellierung können die Änderungen auch von Mitarbeitern der Organisationsabteilung selbständig durchgeführt werden. Zieht man die WfMC-Definitionen (Workflow Management Coalition) für eine Einordnung des Produktes heran, ist es wie JetForm, Docman oder Keyproducts im Bereich des Administrative Workflow zu plazieren. Allerdings gibt es zur Zeit eine Aufweichung der Definitionen durch den eCommerce. So wird immer öfter die Auftrags- und Bestellabwicklung über das Internet für eine Einstufung des Produktes im Bereich des Production Workflow durch die Anbieter herangezogen. Fachlich inhaltlich ist diese Argumentation nachvollziehbar, setzt man allerdings die bisher implizierten Kriterien wie u.a. ein hohes Transaktionsvolumen voraus, ist die Einstufung kritisch zu be-



trachten. Positiv zu vermerken ist, daß die Unternehmen mittlerweile sehr offen über das Leistungsvolumen und geeignete Einsatzgebiete Auskunft geben. Interessenten und Kunden müssen sie jedoch aktiv darauf ansprechen. Dieser "Bezeichnungsspagat" betrifft auch Ultimus, die sich fachlich zwar im Production Workflow sehen, bzgl. der Systemleistung und Integrationsfähigkeit von Fremdapplikationen aber nicht als direkter Konkurrent zu z.B. Staffware gesehen werden möchten. (MF)

### **Kleindienst mit Branchenlösungen für Postkorb und eContent**

Augsburg - Kleindienst ([www.kld.de](http://www.kld.de)) präsentiert branchenspezifische Fachmodule für eine intelligente Postkorb- und eContent-Anwendung. Dadurch unterstützt Kleindienst EDM-Lösungen seiner bestehenden sowie von Neukunden sehr individuell mit effizienten und optimierten Geschäftsabläufen. Gezeigt wurde beispielsweise ein Versicherungsmodul, das bei einer privaten Krankenversicherung eingesetzt wird. Diese durchgängige Content-Management-Lösung reicht von der Erfassung und Interpretation eingehender Dokumente bis zur intelligenten Unterstützung des Bearbeitungsprozesses. (MH)

#### **PROJECT CONSULT Kommentar:**

*Auch bei den eContent Management Anwendungen entwickelt sich Kleindienst zu einem der führenden Anbieter im deutschen sowie europäischen Markt. Nicht zuletzt durch die Zusammenarbeit der Partner und Kunden kann Kleindienst auf Erfahrungen sowie Anfragen in diesen Bereichen zurückgreifen. Kleindienst blickt dabei zunehmend über die Branche Finanzdienstleister hinaus. Mit der Fa. Datasec hat Kleindienst zudem eine verlässliche ASP-Lösung im Angebot, die es den Kunden erlaubt, zwischen einer Inhouse- und Outsourcing-Lösung zu wählen.* (MH)

### **Kofax mit neuer Funktionalität für Ascent Capture**

Irvine - Kofax (<http://www.kofax.com>) ergänzt seine Erfassungskomponenten ASCENT CAPTURE in der Version 4 um die Interpretation von unstrukturierten Textdokumenten und neuen Schnittstellen. Bisherige OCR/ICR-Techniken zur Extraktion von Index-Merkmalen aus gescannten Dokumenten wurden um Funktionen für eine weitergehende Verarbeitung und das Routing von Dokumenten ausgebaut. Kofax sucht mit den neuen Komponenten den Anschluß an den Boom von automatischer Klassifikation und Auto-Categorization im Knowledge Management Umfeld. Das Interface von Ascent Capture 4 kann mit Hilfe von COM-Objekten mit eigenen Menü's, Logo's und Funktionen indi-

viduell gestaltet werden: Eigene Programmmodule von Partnern oder des Endanwenders können über XML integriert werden. (SKK)

#### **PROJECT CONSULT Kommentar:**

*Kofax gilt als einer der führenden Komponentenlieferanten für Imaging und Scanning. In diesem Marktsegment sind nicht mehr viele Anbieter übriggeblieben, besonders Hardwarekomponenten wie Imaging-Boards werden kaum noch benötigt. Software- und Board-Komponenten von Kofax werden von zahlreichen DRT-Anbietern als Subsystem oder versteckt in der eigenen Lösung integriert ausgeliefert. Kofax hat sich hier als defacto-Standard etabliert. Mit XML geht Kofax sicher den Weg in die richtige Richtung, obwohl noch nicht sehr viele DRT-Anbieter die Vorzüge von XML voll ausschöpfen können. Ob allerdings die Erfassungs- und Interpretationskomponente dem Anspruch eines automatischen Klassifikationstools gewachsen ist, darf bezweifelt werden. Kofax gehört zur DICOM-Gruppe (<http://www.dicomgroup.com>) und wird auch von Dicom weltweit vermarktet.* (Kff)

### **LexiQuest beendet den Frust**

New York - Die LexiQuest Inc. (<http://www.lexiquest.com>) verspricht mit seiner Produktfamilie LexiGuide, auf Grund linguistischer Methoden die Inhalte von Texten verstehen zu können. Damit sollen neuartige Möglichkeiten geschaffen werden, die es einem Benutzer ermöglichen wirklich die Informationen in einem Repository zu finden, die dieser benötigt. (FvB)

#### **PROJECT CONSULT Kommentar:**

*LexiQuest verspricht dem Anwender, daß dieser sich auf seinen gewohnten Sprachgebrauch verlassen kann, wenn er eine Frage stellt, um Informationen zu finden. Das System versteht die Bedeutung einer Fragestellung und analysiert gleichzeitig die in Frage kommenden Informationen. Es werden also nicht nur gefundene Wörter und Phrasen verglichen, sondern deren inhaltliche Bedeutung. Besonders interessant ist dabei die Tatsache, daß der bestehende Informationsbestand im Repository nicht reorganisiert werden muß, um dieses Tool einsetzen zu können. Da hier komplexe linguistische Mechanismen verwendet werden, bleibt aber zu befürchten, daß diese Produktreihe zunächst dem englischsprachigen Markt vorbehalten bleibt.* (FvB)

### **Ley GmbH positioniert Workflow in mittelständischer Logistikbranche**

Pulheim - Nach der Übernahme der Ley GmbH (<http://www.ley.de>) durch die Thiel Logistik GmbH (<http://www.thiel-logistik.com>) fokussiert das Unternehmen seine Aktivitäten auf mittelständische Unternehmen der Logistikbranche. Die Nachfragesituation von Kundenunternehmen, die



im Rahmen von Systemumstellungen nach Lösungen Ausschau halten, die auch Workflow in ihrem Portfolio anbieten, gewinnt in Deutschland derzeit deutlich an Dynamik. Während in der Vergangenheit die Bindung an Baan nicht den gewünschten Erfolg brachte, bieten übersichtliche und im Vergleich zu großen ERP-Systemen schnell implementierbare Lösungen, wie sie von Thiel angeboten werden, den Kunden noch ausreichenden Spielraum, um sich parallel oder anschließend um das Thema Workflow kümmern zu können. (MF)

**PROJECT CONSULT Kommentar:**

Mit der Bindung an die Thiel AG scheint Ley den richtigen Schritt getan zu haben, um das Unternehmen im Workflowmarkt auf längere Sicht zu sichern. Während große Kunden von ERP-Lösungen vielfach den Aufwand für weitergehende Workflowprojekte scheuen, zumal sie mit der Einführung dieser Lösungen häufig genug Probleme haben, sind es in Zukunft aller Voraussicht nach die mittelständischen Unternehmen, die Workflow als ganzheitlichen Ansatz verstehen und entsprechende Projekte starten. Mit der Aufnahme des Workflowproduktes in das Portfolio der Thiel AG vermeidet Ley desweiteren den direkten Vergleich mit Konkurrenzprodukten, da Anwender von Anwendungslösungen sich in der Regel an deren Empfehlungen und vor allem an die vorbereiteten Schnittstellen halten. Auch dieser Aspekt dürfte sich für Ley als äußerst positiv erweisen, da COSA im Vergleich zu Wettbewerbsprodukten einen nicht unerheblichen Spielraum für Weiterentwicklungen vor allem im Bereich der Standardfunktionalitäten bietet. Mit der Lösung von Baan steht das Unternehmen zunächst jedoch vor der delikaten Aufgabe, den eigenen Mitarbeiterstamm auf ein ausreichendes Niveau aufzustoßen, um sowohl die Projekte adäquat bedienen zu können wie der Produktpflege gerecht zu werden. Allerdings strahlt die Geschäftsführerin Frau Ley genügend Dynamik aus, daß dem Unternehmen die Lösung dieser Anforderungen zuzutrauen ist. (MF)

**Opentext setzt Standards für projektorientiertes Knowledge Management**

Beaconsfield. - Die Opentext Inc. (<http://www.opentext.com>) bietet mit Livelink eines der erfolgreichsten Produkte für webbasiertes Knowledge Management an. Besonders für das projektorientierte Arbeiten in Unternehmen wie Roland Berger oder Nortel hat sich Livelink als die geeignete Integrations- und Kommunikationsplattform erwiesen. Einfache Konfiguration und das einheitliche, webbasierte Benutzerinterface gaben hier den Ausschlag. Konnektoren für Exchange, Lotus Domino und SAP sorgen für die notwendige Integration mit vorhandenen Anwendungen und operativen Daten. (JF)

**PROJECT CONSULT Kommentar:**

Opentext bietet inzwischen Funktionalitäten, die über reine Dokumenten-Management- und Workflow-Anforderungen hinausgehen. Besonders für verteilt und wissensorientiert arbeitende Unternehmen hat sich Opentext als die geeignete Projektplattform herausgestellt. Opentext ist außerdem das beste Beispiel, wie die Oberflächen und Nutzungskonzepte Standard-Web-Anwendungen sich auch im Dokumenten-Management durchsetzen. Der Vorteil ist, jeder kennt Portale, Suchmaschinen und Directories wie Yahoo, Altavista, Fireball, Northern Light, Lycos und andere. Man spricht inzwischen bei solchen Benutzeroberflächen von „Yahoo-like User Interfaces“. Die Benutzung solcher Portale, die Navigation durch Informationen und auch die Technik des Zusammenführens von Daten und Informationen gleichen sich damit für Intranet, Extranet und Internet an. Yahoo-like User Interfaces treten damit auch die Nachfolge bisheriger Desktops an, die sich bisher an den Standards von Apple und Microsoft Windows orientiert haben. Opentext ist hier als einer der Vorreiter bei DRT-Lösungen sicher auf dem richtigen Weg. (Kff)

**Oracle als Technologieführer**

Redwood - Oracle (<http://www.oracle.com>) scheint es zu gelingen, den Weg von einem herkömmlichen Datenbank-Anbieter zu einem Anbieter umfangreicher Basistechnologien erfolgreich zu bestreiten. Nahezu wöchentliche Ankündigungen in der Presse unterstreichen die angestrebte Technologieführerschaft im Internet-Umfeld. (FvB)

**PROJECT CONSULT Kommentar:**

Nicht durch aufwendige Marketingaktionen unterstützt sondern relativ leise aber konstant versteht es Oracle, eine Vormachtstellung für Basistechnologien im Internet-Umfeld zu erobern. Wie schon im vorletzten Newsletter beschrieben, positioniert sich Oracle, ohne dieses anzukündigen, mit seinem neuen Internet File System iFS im Dokumenten-Management. Ebenso gehören inzwischen eBusiness-Applikationen und komplette Middleware-Angebote zum Produktportfolio. Und auch Themen wie ASP Application Service Providing werden auf diesem Weg gleich mit umgesetzt. Technologisch setzt Oracle dabei konsequent auf moderne Technologien wie XML oder auch LINUX. Dabei konnte Oracle sein Oracle Technology Network OTN in der letzten Zeit derart ausbauen, daß dieses bereits über eine Million Mitglieder verzeichnet. Ein Potential, mit dem Oracle ohne Zweifel seine Führerschaft im Umfeld von Datenbank, eBusiness, CCC u. a. weiter festigen und ausbauen wird. Oracle versteht es, sich nicht als reiner Lieferant von Basistechnologie zu vermarkten, sondern hat es geschafft, seinen Kunden sehr individuelle Lösungen auf diesen Techniken aufbauend zu erstellen. Nicht zuletzt der Einsatz der eigenen CRM-Lösung unter der Bezeichnung Oracle AppsNet, in der die knapp 30.000 Mitglieder relativ frei-



zügig Informationen zu den angebotenen eBusiness-Suiten erhalten, gewährt auch Oracle eine langfristige Kundenbindung und eine hohe Kundenzufriedenheit. (FvB)

### Peopledoc wandelt sich zum Systemintegrator

Edinburgh. – Die PeopleDoc Ltd. (<http://www.peopledoc.com>) wechselt ihre Strategie. Bisher positionierte sich Peopledoc als Anbieter von Dokumenten-Management-Middleware-Komponenten für das Web-Umfeld. Zukünftig wird Peopledoc eigene Projekte mit Schwerpunkt in der Finanzdienstleistungsbranche realisieren. In diesem Umfeld kann PeopleDoc auf die ersten erfolgreichen Referenzprojekte mit Großbanken in England zurückblicken. Die Produktentwicklung wird ebenso wie der internationale Produktkomponentenvertrieb über Partner zurückgeschraubt. (MH)

#### PROJECT CONSULT Kommentar:

Peopledoc vollzieht hier einen für die derzeitige Branche typischen Wechsel. Obwohl mit Venture Capital gut ausgestattet, gibt Peopledoc als relativ kleiner Anbieter die Erstellung von Standardprodukten für einen Vertrieb über VARs und OEMs auf und setzt auf das projektorientierte Realisierungsgeschäft. Die erst 1999 gegründete Niederlassung in den USA wurde wieder geschlossen. Royce Murphy, CEO von PeopleDoc, äußerte gegenüber der Presse, „er hätte mit seinen Middleware-Produktkomponenten immer das Gefühl gehabt, Sand einen abschüssigen Hang hochzuschaukeln“. Obwohl für eBusiness- und Portal-Lösungen eine Middleware mit Dokumenten-Management-Funktionalität fehlt, gelang es Peopledoc nicht, genügend Partner für das eigene Produkt zu interessieren. PeopleDoc wird sich zunächst auf den englischen Markt beschränken. Alle Internationalisierungsplanungen sind damit ad acta gelegt. (Kff)

### Semio findet wo andere suchen

San Mateo – Unter dem Motto ‚Finden statt Suchen‘ stellt Semio (<http://www.semio.com>) seine patentierte Lösung für die automatische Klassifikation von Text-basierten Informationen vor. Die Klassifikation erfolgt dabei durch Semio Taxonomy, die grafische Darstellung der umgesetzten Strukturen erfolgt durch die Semio Map. (FvB)

#### PROJECT CONSULT Kommentar:

Der Ansatz, den Semio umgesetzt hat, ist sehr interessant. Internetanbieter, wie z. B. Yahoo haben heute eine Heerschar Mitarbeiter im Einsatz, die Dokumente per Hand entsprechenden Kategorien zuordnen. Mit Semio Taxonomy soll es nun möglich sein, die Kategorisierung zu automatisieren und darüber hinaus zusätzlich auch die Kompilierung der nötigen Strukturen zu automatisieren. Das Ergebnis ist der typische Portalansatz, der es

dem Benutzer ermöglicht, möglichst intuitiv in einer Website die gesuchten Informationen schnell zu finden. Um sich einen schnellen Überblick über die angebotenen Inhalte zu verschaffen, bietet Semio die Map an. Verglichen werden kann dieses Tool mit einer Straßenkarte für eine Website. (FvB)

### SER forciert Knowledge Management

Nachdem im Jahr 1999 noch unausgereifte Lösungsansätze für den Bereich Knowledge Management angeboten wurden, haben in diesem Jahr einige Hersteller echte Lösungen unter dem Begriff KM präsentiert. Die SER Systems AG (<http://www.ser.com>) stellte uns im letzten Jahr das Produkt Brainware vor. Lösungen auf Basis dieses Produktes gab es keine. Man hatte sogar den Eindruck, daß eigentlich niemand genau wußte, was mit dem Produkt überhaupt anzufangen ist. Jedoch waren alle von den theoretischen Möglichkeiten beeindruckt. In diesem Jahr wurde die neue Softwaregeneration von Knowledge Enabled Enterprise Wide Solutions der SER Systems AG vorgestellt. Unter dem Namen SERware gibt es nun die ersten Lösungen. Die Basis bildet dabei das auf einem neuronalen Netz basierende Knowledge System. Dieses Knowledge (Wissen) System zeichnet sich besonders durch die Fähigkeit aus, aus bereits verarbeiteten Informationen Wissen zu schöpfen. Das System ist in der Lage, mit jedem Arbeitsgang dazuzulernen. Es werden keine beschreibenden Regelwerke zur Identifikation von Dokumenten und deren Inhalten benötigt. Ein Eingreifen von außen ist nicht mehr erforderlich, jedoch auch nicht möglich. Die ersten sinnvollen Ansätze wurden für Versicherungen erarbeitet. Dieser Bereich drängt sich für eine solche Lösung geradezu auf, angesichts der Vielzahl an eingehenden Dokumenten, die einem Bereich oder Sachbearbeitern zugeordnet werden müssen. Die Klassifizierung wie die Kontrolle der Dokumente gegen vorhandene Daten und Informationen setzt ein Erkennen der Dokumenteninhalte voraus. Da diese Dinge jedoch auch auf andere Unternehmen zu übertragen sind, wird es wohl nicht lange dauern, bis auch Banken, Industrie, Handel und öffentliche Verwaltungen solche Systeme einsetzen werden. (OCH)

#### PROJECT CONSULT Kommentar:

Produkte die unter die Bezeichnung Knowledge Management fallen, wie die der SER Systems AG werden sich durchsetzen. Ob sie jedoch immer auf neuronalen Netzen basieren, ist fraglich. In einer Zeit, in der nur wenige in der Lage sind, unsere komplexe IT-Welt zu verstehen, sollten wir auf Regelwerke nicht vollends verzichten. So haben auch Systeme, die regelbasiert arbeiten ihre Berechtigung. Sie bieten den Vorteil, daß Fehler nachvollzogen und korrigiert werden können. So haben wir doch





zumindest einen kleinen Einfluß auf die eingesetzten Technologien. Jedoch sollten die Hersteller solcher Systeme darauf achten, daß auch ihre Produkte lernfähig sind und dies nicht nur durch den Eingriff von außen, sondern auch durch das Erkennen von Korrekturen und Änderungen. Es ist darauf zu achten, daß die Basistechnologien und die neue Wissenswelt miteinander harmonisieren. Zu oft wird versucht, neues mit alten zu kombinieren und das Ergebnis eher als zweitrangig angesehen. Denn nur das Neue verspricht auch neue Kunden und damit neue Umsätze und auf die kann keiner verzichten. (OCH)

### **Staffware entdeckt die Schweiz**

Sulzbach - Staffware (<http://www.staffware.de>) hat am 17.07.2000 eine Geschäftsstelle in der Schweiz eröffnet. Nach einigen Spekulationen in den vergangenen Monaten um die Zukunft des Unternehmens, die Notierung an der Londoner Börse wurde im vergangenen Jahr ausgesetzt, expandiert Staffware in einen für DRT-Anbieter zunehmend interessanten Markt. (MF)

 PROJECT CONSULT Kommentar:

In der Schweiz rücken DRT-Technologien vor allem bei Behörden in den Blickpunkt. So ist PROJECT CONSULT seit letztem Jahr an der Normierung von DRT-Lösungen für die schweizer Behörden involviert, die vom BBL (Bundesamt für Bauten und Logistik) und dem ISB (Informatikstrategieorgan Bund) initiiert und durchgeführt werden. Allerdings konnte sich Staffware als One-Product-Company dort bisher nicht positionieren. Aufgrund der aktenorientierten Sichtweise der schweizer Behörden bevorzugt das ISB Produkte, die entweder auf einem Archivansatz beruhen oder zumindest Bestandteil einer DMS/Archivlösung sind. Neben der öffentlichen Verwaltung werden gegenwärtig allerdings auch reine Workflowprojekte in großen Dienstleistungsunternehmen wie Versicherungen gestartet. In wieweit sich Staffware in diesem Umfeld positionieren kann, bleibt abzuwarten, da zumindest die PROJECT CONSULT bekannten Unternehmen ihre Projekte zur Integration heterogener Systeme entkoppelt von Workfloweinführungen durchführen. Nicht selten steht hinter dieser Vorgehensweise der Wunsch der Unternehmen, eine möglichst einfache Workfloweinführung zu realisieren, die nicht den Anspruch auf eine komplexe Integration der Fachanwendungen in die Workflowlösung erhebt. Doch gerade hierin liegt die Stärke von Staffware und begründen sich nicht zuletzt auch die Preise des Systemanbieters. Da die Integration heterogener Systeme immer öfter durch die sogenannten EAI-Anbieter abgeschöpft wird, stellt sich für Staffware die Frage, ob nicht eine entsprechende Erweiterung des eigenen Produktportfolios sowie des Dienstleistungsangebotes in Erwägung gezogen werden sollte. (MF)

### **Tacit mit KnowledgeMail**

Palo Alto - Als ein weiterer amerikanischer Anbieter plazierte sich Tacit (<http://www.tacit.com>) mit seinem Produkt KnowledgeMail im Bereich des Knowledge Management. Mit KnowledgeMail wird allen Benutzern der gewohnte eMail-basierte Geschäftsverkehr unter Wahrung der Zugriffsrechte plattformunabhängig über das Internet zur Verfügung gestellt. Die Positionierung im Knowledge Management wird damit begründet, daß durch die Verfügbarkeit von eMails Wissen transparenter wird und Entscheidungen beschleunigt werden können. (FvB)

 PROJECT CONSULT Kommentar:

Neben der reinen Verwaltung von eMail bietet Tacit mit dem Produkt KnowledgeMail Desktop zusätzlich eine Clienten-Applikation an, die auf Grund der verwendeten Informationen automatisch entsprechende Userprofile generiert. Mittels dieser Profile soll es möglich sein, schnell Expertenhilfe für spezielle Problemstellungen zu erhalten sowie Informationen automatisch austauschen zu können. Technisch kann sowohl Lotus Notes als auch Microsoft Exchange als eMail-System verwendet werden. Positiv ist auch, daß die Konzeption der Lösung die Kommunikation mit einem LDAP-fähigen Directory Service vorsieht. Bei der Verwendung unter Lotus Notes stellt sich allerdings die Frage, wo hier der Mehrwert liegt, da Lotus selbst mit Raven entsprechende Features anbietet. (FoB)

### **WIN!DMS setzt seine Internetstrategie um**

Berlin - WIN!DMS (<http://www.saperion.de>) hat auf der DMS EXPO in Essen die Version SAPERION 4.5 mit dem Universal Web Client vorgestellt. Damit verfügt das Unternehmen neben einer traditionellen Client/Server-Lösung über einen Web Clienten, der die Funktionen für DMS, Scanning, Capturing und Imaging bis hin zum Jukebox Management vereint. Mit Weiterentwicklungen in Richtung XML und Content Management wird das Internet damit zunehmend zur strategischen Plattform ausgebaut. (MF)

 PROJECT CONSULT Kommentar:

Die unternehmerische wie die Produktentwicklung lassen WIN!DMS immer mehr als Kandidaten für den Börsengang erscheinen. So wundert es auch nicht, daß der vormals die Börsengänge von PSI oder Haitec begleitende Herr Seefeld seit kurzem als Financial Officer bei der WIN!DMS tätig ist. Nachdem die Lösung vor allem in den USA, z.B. im Doculabs Report hohe Anerkennung gefunden hat, rückt sie nun auch in Großunternehmen in Europa in den Blickpunkt der Betrachtung. So konnte WIN!DMS neben Hochtief z.B. die FRoSTA AG und Henkel, Ungarn als Kunden gewinnen. Die Gründe für ihren Erfolg, im Doculabs Report 2000 wurden ihnen die



ersten und zweiten Plätze in allen drei Hauptkategorien der Untersuchung zuerkannt, liegen in der ausgereiften Funktionalität, der technischen Weiterentwicklung und hohen Integrationsfähigkeit des Produktes. Im Bereich der Programmarchitektur wurde vor allem der objektorientierte Ansatz bei der Speicherung und Verwaltung der Informationsobjekte gewürdigt. Die Speicherung auf den optischen Speichermedien erfolgt dabei nicht mehr in Filesystem-angelehnten Strukturen. Ein Ansatz, den PROJECT CONSULT in vergleichbarer Weise bereits in zahlreichen Kundenprojekten konzeptioniert und als Auswahlkriterium empfohlen hat. Auch das amerikanische DoD (Department of Defense) hat hier inzwischen Dokumentobjekt-orientierte Standards gesetzt. Selbst IBM bemüht sich inzwischen um diesen Ansatz und wird die Ergebnisse in Kürze auch in Deutschland vorstellen. (MF)

## Märkte & Trends

### Document Related Technologies Trends 2000

Von Dr. Ulrich Kampffmeyer

In den Vergangenheit gab es an dieser Stelle immer eine schlanke „Hitliste“ mit den sieben wichtigsten und brandaktuellen Trends. Die Veränderung der DRT-Branche mit immer weiter ausufernden Themen wie Knowledge Management, eBusiness und Enterprise Content Management macht jedoch inzwischen eine Aufteilung in mehrere Sektionen sinnvoll. Für den diesjährigen Trendbericht zur DMS EXPO und zur AIIM Nordic bieten sich sechs Themenkomplexe an: Trends aus Marketing-, Markt-, Anbieter-, Produktstrategie-, Integrations- und Beratungssicht.

#### Trends aus Marketingsicht

Inzwischen werden jedes Jahr neue Trends für Document Related Technologies ausgerufen, um an die stürmische Entwicklung der allgemeinen IT- und Telekommunikationsbranche anzuknüpfen.

- Jedes Jahr neue Schlagworte

Das jeweils neuen Schlagworte im DRT-Markt, die dann auf Prospekten, Vorträgen und Messen im Folgejahr zum Tragen kamen, waren

- 1996 Enterprise Document Management Solutions (EDMS),
- 1997 Internet-basiertes Dokumenten-Management,
- 1998 Knowledge Management (KM),
- 1999 eBusiness und
- 2000 Enterprise Content Management (ECM).

Zur Zeit sind die Marketingabteilungen der Anbieter damit beschäftigt, neue Etiketten auf vorhande-

ne oder leicht ergänzte Lösungen zu pappen. Dabei wird von bisherigen, noch einigermaßen griffigen Produktkategorien auf die neuen Schlagworte übergeleitet, so z.B.

- von Groupware zum Knowledge Management,
- vom Dokumenten-Management zum Content Management,
- vom elektronischen Archiv zum Document Warehouse,
- von OCR und ICR zur automatischen Klassifikation,
- vom Workflow zu CRM Customer Relationship Management und SCM Supply Chain Management,
- von Intranet-Dokument-Management zum Enterprise Portal und
- von Enterprise-Document-Management-Solutions (EDMS) zu eBusiness und Enterprise Content Management.

- Viel Marketinggetöse, wenig neue Produkte

Kaum jemand redet noch von Groupware, Archivierung, Intranet oder OCR. Hinzukommen noch weitere dreibuchstabile Abkürzungen für vertikale Lösungen oder neue technische Konzepte wie ASP, WAP, SCM, CRM, CCM, PDM usw. Der Phantasie der Marketingmanager sind offenbar keine Grenzen mehr gesetzt. Gemessen am Jahreszyklus der Ankündigungen können die Anbieter gar nicht zu jeder Messe eine vollständig neue Lösung präsentieren. Dies erlauben weder die Ressourcen und qualitätsgetriebenen Entwicklungsprozesse noch die bereits im Felde vorhandenen Installationen und die noch zu verkaufende, im Vorjahr propagierte Lösung. Mit den neuen Begriffen verbindet sich viel „Hype“ und „Marketinggetöse“. Besonders in den Lösungen für die New eConomy, eBusiness und eCommerce spielen die Anbieter von DRT-Systemen nur eine nachgeordnete Rolle.

- Portalmania

Das nächste „Buzzword“ ist bereits am Horizont: Portal. Im kommenden Jahr wird sich alles um Enterprise Portale, Knowledge Portale und die notwendige Middleware-Infrastruktur drehen.

#### Trends aus Marktsicht

Der Markt für Document Related Technologies fassert aus zwei Gesichtspunkten aus. Zum einen werden Komponenten in beliebige Anwendungen als Infrastruktur integriert, zum anderen erweitert sich das Angebot ständig um neue Funktionalität, die gleich mit eigenen Kategoriebegriffen belegt werden. Bisherige Produktkategorien und auf die-





sen basierende Marktzahlen verlieren an Bedeutung.

- Steigerungsraten

Die in Marktstudien angekündigten Steigerungsraten von 25% und mehr werden erreicht, im weitergefaßten DRT Document Related Technologies Markt sogar überschritten. Das Hauptgeschäft verlagert sich aber von Lizenzen und Komponenten auf den Dienstleistungs- und Systemintegrationssektor. Schade ist nur, daß die Zahlen für das ursprüngliche DMS-Marktsegment nicht allein nur von den DRT-Anbieter abgeschöpft werden. Längst drängen sich auch Datenbank-, ERP-, Middleware-, Management-Informationssystem-, Plattformsoftware-, Portal-, Groupware- und andere Anbieter in dieses Segment. Daher werden nur wenige der Anbieter diese Wachstumszahlen erreichen können und der Markt der echten Produkthanbieter konsolidiert sich weiter.

- Partnergeschäft und ASP

OEM-Vertrieb und Integration sind für viele die Devise der Zukunft! Aus vielen Produkthanbietern werden Systemintegratoren, aus vielen IT-Dienstleistern im DRT-Umfeld werden ASP-Anbieter. Beim Thema ASP geht der Trend vom reinen Scan-Outsourcing zur kompletten Bereitstellung von Dokumenten-Management-Lösungen. Das neue Schlagwort in diesem Bereich heißt Document Management Complete Outsourcing (DMCO). Marktstudien auf Basis von Installations- und Verkaufszahlen können diese Veränderungen nicht mehr sauber fassen – Statistiken und Grafiken in den Studien verlieren ihren Wert.

Der bisherige DMS-Markt hat sein eigenständiges Gesicht verloren und ist bereits Bestandteil der allgemeinen IT-Branche.

### **Trends aus Anbietersicht**

Das Feld der Anbieter verändert sich. Ehemalige „Neue-Markt-Unternehmen“ wie SER und CE sind längst internationale Unternehmen und verstehen sich nicht mehr als deutsche Archivsystemanbieter.

- Deutschstämmige Produkthanbieter

Gleiches gilt auch für das Verfolgerfeld mit Firmen wie iXOS, EASY, GFT, DocMan und anderen. Das Mittelfeld fällt weiter zurück. Die noch dahinterliegenden kleinen Anbieter mit eigenen Produkten werden sich nur in Marktnischen oder als Integrator halten. Auch wenn die deutschstämmigen DRT-Anbieter massiv in die internationalen Märkte drängen, viele der traditionellen internationalen Anbieter sind schon da. Unternehmen wie IBM, FileNET, Documentum, Autonomy, Tibco und andere bauen ebenfalls ihre Geschäfte aus. Auch in anderen europäischen Staaten stehen weitere Anbieter

mit innovativen Produkten in den Startlöchern und es ist noch nicht abzusehen, was an neuen Anbietern aus den USA, Indien oder anderen Ländern zukünftig in diesem sich erweiternden Marktsegment mitspielen wird.

- Marktanteile vor Produktqualität

Die Zielsetzung für alle ist, Marktanteile zu gewinnen, um mit genügend Gewicht, ausreichenden Ressourcen, einem weiter gefächerten Produktspektrum und einfach zu multiplizierenden Lösungen im internationalen Wettbewerb zu bestehen. Der Wahlspruch in Bezug auf die Qualität der Produkte und die Kundenbetreuung könnte vielerorts auch lauten „sell today, excuse tomorrow“. Das Partnergeschäft wird immer wichtiger, da die Produkthanbieter mit eigenem Personal nicht schnell genug ausreichend viele Projekte abwickeln können. Modularität, Qualität, gut dokumentierte Schnittstellen und effiziente Tools definieren den Erfolg im Partnergeschäft. Nur so kann man den Trend „vom leeren Tool zur vordefinierten vertikalen Anwendung“ in der Systemintegration unterstützen.

- Die Personalkrise

Fast unlösbar ist derzeit immer noch die Personalsituation bei Beratern, Produktherstellern und Systemintegratoren. Alle Unternehmen suchen qualifizierte Systemberater und Programmierer. Fachpersonal für DRT muß man selbst ausbilden oder abwerben. Und so dreht sich das Personalkarussell immer weiter. Wenn man ein Unternehmen nicht kaufen kann, wird häufig der direkte Angriff auf die personellen Ressourcen gestartet. Ob das Karussell allerdings für Qualität, Kontinuität und Preis-/Leistungsniveau zuträglich ist, diese Frage muß jeder für sich selbst beantworten. Allerdings zählt Vertrauenswürdigkeit und Solidität besonders in einem Markt, in dem langfristige Informationsverfügbarkeit eine der Grundfesten ist.

### **Trends aus Produktstrategiesicht**

Da sich derzeit die Grenzen der Produktkategorien derzeit verwischen, macht es Sinn, die wichtigsten Produkttrends nach den neuen Schlagworten sortiert zu betrachten:

- Internet-basiertes Dokumenten-Management

Inzwischen bewirbt jeder Anbieter sein Produkt unter dem Motto, es ist Internet-fähig, kann mit Browser oder Java-Applet genutzt werden, nutzt Internet-Formate und unterstützt XML. Vielfach fällt hier das Schlagwort Content Management, auch wenn dieser Begriff immer noch meistens mit Web-Content-Editoren, Web-Publication-Management und Web-Content-Management belegt ist. Internet-Fähigkeit ist nicht gleich ein Internet-Architektur-

basiertes Produkt. Die Produkte basieren fast immer noch auf den herkömmlichen Technologien aus dem Client-/Server-Umfeld. Neue Module werden über traditionelle Dienste gestülpt.

Viel wird derzeit über XML als Voraussetzung für Content-Management diskutiert, aber Produkte die XML konsequent nutzen, fehlen noch weitgehend. Technologien und Architekturen basieren nachwieder auf den Ansätzen der Client-/Server-Architektur. Der Ursprung liegt in den Zeiten, als Host-Systeme nicht in der Lage waren, mit den neuen Dokumententypen wie gescannte Images, Multimedia, Office-Dokumenten etc. fertig zu werden. Nur wenige Hersteller haben es bisher geschafft, ihre Produkte komplett auf die neue Welt des Internets umzustellen. Vielerorts wird mit proprietären Schnittstellen, „Fat Clients“, C++ (einige sogar noch mit Cobol und andere halten Visual Basic für ausreichend ...) und Referenzdatenbanken mit Pointern auf separate Repositories gearbeitet. Echte Content Management Systeme werden hier kurzfristig den Anbietern von „Web-aufgepeppten“ traditionellen DMS-Lösungen den Rang ablaufen.

- Knowledge Management

Knowledge Management definiert jeder für sich selbst – auch die Anwender kleben dieses Schild auf unterschiedlichste Dokumenten-Management-, Document-Warehouse-, Workflow- und Portal-Lösungen. Dies ist auch richtig so! So unterschiedlich wie die Entstehung, Nutzung und Perzeption von Wissen ist, so unterschiedlich müssen auch die Lösungen sein. Daher gibt es auch nicht das ultimative, universelle Knowledge Management System. Berater und Systemintegratoren sind gefordert, aus unterschiedlichsten Quellen Informationen zu verdichten, zu erschließen und bereitzustellen. Betrachtet man die Ursprünge des Knowledge Managements, so stellt man fest, daß die meisten Funktionen irgendwo anders schon einmal vorhanden waren, in Groupware, Workflow, Bürokommunikation, etc. Es gibt allerdings inzwischen zwei Komponenten, die für ein eigenständiges Profil von Knowledge Management sorgen: Automatische Klassifikation und Profiling.

Bei der automatischen Klassifikation geht es einmal um die Überwindung des Erfassungs- und Indizierungsengpasses. Wichtiger wird der Ansatz werden, vorhandene, unstrukturierte Informationen aus verschiedensten Quellen für neue, bei der Erfassung noch nicht bekannte Fragestellungen zu erschließen.

Beim Profiling geht es um die intelligente, automatische Erstellung von Nutzungsprofilen. Diese können personalisiert sein, können aber auch zur Ordnung und Verdichtung von Informationen benutzt werden. Man unterscheidet daher zwischen Perso-

nalization im Sinne einer Zusammenführung von Informationen für einen spezifischen Benutzer am Arbeitsplatz, und Information Mining, der indirekten Auswertung von Informationen durch Nutzung, Relevanz, Aktualität, Geschäftsfeldbezug und anderer Parameter. Das Profiling bezieht sich inzwischen nicht nur auf interne Informationsquellen, sondern schließt Kunden-, Wettbewerber- und Lieferanteninformationen sowie andere öffentlich zugängliche Informationsbestände ein, die über Agenten kontinuierlich ausgewertet werden. Automatische Klassifikation und Profiling werden zu den Killer-Applikationen des Knowledge Managements.

- Integration & Suiten

Der Trend, Dokumenten-Management-Funktionalität als Dienste (Engines) und Komponenten (Enabling) direkt in Anwendungen zu integrieren, setzt sich fort. Die Anwendungslandschaft wird dadurch immer komplexer. Vielfach müssen inzwischen Softwarepakete integriert werden, die konkurrierende Dokumenten-Management-Funktionalität beinhalten. Die grundlegenden Ideen sind jedoch immer noch die gleichen: nur ein Postkorb für alle Formen eingehender Information, nur ein Repository für alle Informationen, unabhängig von der erzeugenden Anwendung.

Dieser Integrationsanspruch führt immer wieder zu sogenannten Suites. In einer Produktsuite sind unterschiedliche Produkte zu einem Lösungsportfolio kombiniert, so z.B. Workflow, COLD, WebServer, Archiv, DMS und Scanning. Besonders die größeren Anbieter versuchen hiermit ihren Anspruch zu untermauern, für alle Anwendungen, alle Plattformen ein geschlossenes Lösungsspektrum anbieten zu können. Häufig läßt jedoch die Integrationstiefe zu wünschen übrig und der Bedarf an individuellen Integrationsleistungen ist genauso hoch als wenn man sich die „Best-of-Class“ Komponenten von unterschiedlichen Anbietern beschafft. Leider gilt hier auch noch häufig der Merksatz: „Produktsuiten in Releaseversion 1 zeichnen sich dadurch aus, daß die einzelnen Komponenten möglichst inkompatibel zueinander sind“.

Der Integrationsaspekt wird inzwischen auch durch zahlreiche Standardprodukte unterstützt, sei es durch direkte Einbettung eines DMS ins Betriebssystem, ein „Plug-and-play“-Exchange-Archiv oder ähnliche Lösungen. Diesen Produkten droht jedoch vielleicht schon bald das „Aus“ wenn die großen Plattformanbieter wie SAP, Microsoft, Lotus und Oracle immer mehr DMS-Funktionalität direkt in ihre Systeme einbauen. Aus derzeitigen Kooperationspartnern, Verbündeten und Komponentenlieferanten werden dann die härtesten Wettbewerber.



- ASP & DMCO

Application Service Providing hat viele Ausprägungen, von der Bereitstellung von Anwendungen, Softwareverteilung, dem virtuellen Projektbüro auf einem WebServer bis hin zum DMCO, dem Document Management Complete Outsourcing. Letzteres ist die Domäne, auf die die traditionellen DMS-Anbieter und -Dienstleister zielen. Hierbei wird auf unterschiedliche Konzepte gesetzt. Direkter Zugang über das Internet oder, wesentlich sicherer, Zugang nur über VPN, Virtual Private Network. Vielfach verbergen sich hinter den Lösungen noch die traditionellen DMS-Produkte. Herausforderungen wie Security, Accounting, Mandantenfähigkeit und sichere Pflgetools für den Anwender sind weitgehend ungelöst. Zahlreiche kleinere Anbieter, besonders aus der Dienstleistungsbranche, stürzen sich dennoch auf diesen Markt. Ob sie überleben werden, ist fraglich. Das große Geschäft werden mittelfristig diejenigen machen, die eigene Leitungen haben und damit den Preis und die Verfügbarkeit bestimmen, die über sichere, redundant ausgelegte und professionell betriebene Rechenzentren verfügen und die das Vertrauen der Kunden besitzen, auch in 7, 10 oder 30 Jahren noch die gespeicherten Informationen wieder verfügbar machen zu können.

Für die Produkthanbieter bedeutet ASP auch die Kannibalisierung des eigenen Partner- und Projektgeschäftes. Besonders wenn Anwender sich gegen die Installation einer Inhouse-Lösung und für die Nutzung eines ASP-Angebotes entscheiden, geht das lukrative Projekt-, Dienstleistungs- und Wartungsgeschäft verloren. Daher „basteln“ derzeit viele Anbieter an neuen Preis- und Lizenzierungsmodellen für das ASP-Geschäft – mit nur einer unbeschränkten mandantenfähigen Multiuser-Lizenz für einen Provider, der damit tausende von Anwendern beglücken kann, läßt sich nämlich kein genügender Umsatz erzielen. Wäre da nicht die Vertrauens- und Verfügbarkeitsfrage im Raum, würden längst zahlreiche Anwender zu ASP gewechselt haben.

Beim Thema ASP und DMCO darf man allerdings auch nicht vergessen, daß herkömmliche Großrechenzentren und Großanwender längst dieses zentralisierte Dokumenten-Management-Geschäft betreiben – genauso wie die Bereitstellung von Fachanwendungen, SAP, Web-Hosting und Bürokommunikation. Der Unterschied ist nur, daß dies niemals jemand mit dem neuen „Buzzword“ ASP bezeichnet hat.

- eBusiness

eBusiness ist mehr als eCommerce. Beim eCommerce wird die Abwicklung von Geschäftstransaktionen statt mittels Papier, Fax und Telefon per EDI

oder Web erledigt. Das Geschäft bleibt das gleiche – es wird produziert oder beschafft, angeboten, bestellt, geliefert und gezahlt (die Reihenfolge der einzelnen Schritte ist im Internet übrigens inzwischen fast beliebig geworden ...). Produzieren, Beschaffen und Liefern werden übrigens den von Internet-Startups beflügelten B2B- und den B2C-Markt drastisch verändern, denn hierin sind die mittlerweile als „old Economy“ diskriminierten Unternehmen besser, da sie über die notwendige Infrastruktur und die Logistik-Ketten verfügen.

eBusiness ist mehr. Es beinhaltet vollständig integrierte Lösungen für die interne Nutzung (also herkömmlich als Intranet oder traditionelle Client/Server- oder Host-Lösung) mit zusätzlichen Modulen wie eCommerce. eBusiness beinhaltet die internen Prozesse und Informationsinfrastrukturen wie Dokumenten-Management, Knowledge Management, Workflow, ERP, eMail, Datenbanken etc. Wir nähern uns hier wieder dem Anspruch der „eierlegenden Wollmilchsau“. Kaum ein größeres Unternehmen hat es bisher geschafft, seine IT-Infrastruktur und seine Organisation so zu vereinfachen, daß es eine ganzheitliche Lösung mit einheitlichen Klienten, übergreifendem Informationszugriff und optimaler Administration besitzt. Vielfach kommt die Internetwelt-Welt als dritte Technologie neben Client-Server und Host zum Einsatz. Die Komplexität der Integration wird noch größer als bisher – und dies auf Plattformen, für die es noch keine ausgereiften Tools und Lösungen gibt. eBusiness ist heute in erster Linie individuelle Integration.

Das Schlüsselwort der eBusiness-Anbieter ist das Enterprise Portal oder auch Knowledge Portal (bei denjenigen, die sich auf Knowledge Management fokussieren). Im Marktsegment Portaltechnologien spielt übrigens bis jetzt kaum einer der traditionellen DMS-Anbieter ernsthaft mit (Ausnahmen sind vielleicht Documentum, FileNET und ein paar andere Firmen, den man den Wechsel vom DMS-Anbieter zum eBusiness-Anbieter abgenommen hat). Das Portal vereinigt für den internen Anwender – ebenso wie für den Partner bei B2B oder den Enduser bei B2C – alle relevanten Anwendungen, Funktionen und Informationen unter einer einheitlichen browserbasierten Oberfläche. Die Grundidee ist gut und hat Zukunft. Jedoch fehlt es häufig an der Middleware, die die alten Technologien mit der neuen Welt zusammenführt. Vielfach fehlt auch noch die Infrastruktur vom Hochleistungsnetzwerk bis zum einheitlichen Directory Service. Dennoch werden Portale sehr kurzfristig zur Schlüsselanwendung für eBusiness. Heute jedoch ist eBusiness meistens nur ein Schlagwort – besonders bei den DMS-Anbietern, die ihre bisherigen Systeme zur eBusiness solution hochstilisieren.





Da auch die potentiellen Anwender organisatorisch kaum in der Lage sind, komplexe eBusiness-Lösungen kurzfristig umzusetzen, bleibt den Anbietern noch etwas Zeit, ihre Ideen und Produkte zur Reife zu bringen.

- ECM – Enterprise Content Management

Hinter diesem neuen Schlagwort und Acronym verbirgt sich nicht das Web-Content-Management, sondern ein weitgefaßter Anspruch vergleichbar dem eBusiness. Alle Inhalte (im englischen der Content) aus Quellen mit strukturierten Daten wie Datenbanken, DataWarehouses und ERP-Systemen, alle unstrukturierten Dokumente wie Eingangspost, Email, Multimediaobjekte werden durch Prozesswissen verbunden als einheitliche Wissens- und Informationsplattform für alle Mitarbeiter des Unternehmens zur Verfügung gestellt. Diesem Anspruch wird heute noch kein Produkt auch nur im Ansatz gerecht.

### Trends aus Integrationssicht

Eine Reihe der genannten Strategie- und Marketingtrends schlägt sich in ersten Produkten nieder. Dabei geht es jedoch häufig nicht um vollständige Neuentwicklungen, sondern um die Integration anderer Technologien in DRT-Lösungen. Zu den wichtigsten gehören:

- Directory Services

LDAP Directory Services ermöglichen die übergreifende und einheitliche Verwaltung aller Ressourcen und Benutzer in einem Unternehmen. Sie sind Voraussetzung für Single-Login-Strategien und einen übergreifenden, kontrollierten Zugriff auf verschiedenen Repositories. Durch Microsofts ADS ist das Thema Directory Service hoffähig geworden. DRT-Anbieter beginnen zunehmend, ihre proprietären Benutzerverwaltungen durch ein Interface zu einem Directory Service zu ersetzen.

- Digitale Signatur

Der neue Dokumentbegriff bekommt durch die digitale Signatur auch eine neue Rechtsqualität. Unterschiedliche Produkte und Strategien werden derzeit am Markt verfolgt – von der Digitalen Signatur mit zertifiziertem Private-/Public-Key-Verfahren über Pads zur Umsetzung der Handschrift in eine elektronische Unterschrift bis zu einfachen Encodierungspaketen. Es zeichnet sich auch hier wieder ein Wettlauf zwischen Sicherheitsstandards und Hackern ab. Inzwischen integrieren fast alle DRT-Anbieter die digitale Signatur in ihre Lösungen.

- Einbindung in Groupware und Bürokommunikation

Den Anschluß und die Einbettung von DRT-Lösungen in Microsoft Exchange und Lotus Domi-

no bekommt man inzwischen als Standardlösungspaket. Ähnliches zeichnet sich auch für internetbasierte Anwendungen ab. Die DRT-Anbieter laufen hier jedoch zunehmend Gefahr, durch die Erweiterung der Funktionalität der Plattformen mittelfristig mit ihren Produkten überflüssig zu werden.

- Middleware für Portale

Die Middleware für Portale stellt eine große Herausforderung, aber auch eine große Chance für die Anbieter dar. Ein wichtiger Integrationsaspekt ist die Verbindung von webbasierten Anwendungen mit den nachgeordneten Diensten. Hier wird auch XML zukünftig einer der wichtigsten Standards werden. Nachteilig für die Anbieter ist hierbei, daß der Endanwender den Produktnamen und das Produkt des DRT-Komponenten-Lieferanten gar nicht mehr wahrnimmt.

- XML

XML als Format für Dokumente, Parametersteuerungsinformationen, Schnittstellen, Selbstbeschreibungsfunktionalität und für die HTML-Ablösung wird eine Basisvoraussetzung für moderne DRT-Lösungen. Da die Umstellung vorhandener Produkte schwierig ist, werden eher Komponenten oder gleich ganze Firmen mit Spezial-Knowhow in diesem Umfeld dazugekauft. Für einen Erfolg von XML sind allerdings noch standardisierte DTDs, Document Type Definitions, erforderlich.

- Automatische Klassifikation

Die automatische Klassifikation ist bereits heute eine der Grundkomponenten für die effiziente Informationserfassung. Für alle DRT-Anbieter, die Scanning, Fax-Eingang, Email-Eingang, COLD und andere Informationserfassungskomponenten anbieten, ist diese Technologie heute ein muß. Die Anbieter stehen in diesem frühen Stadium noch vor der Frage, ob sie selbst entwickeln oder eine Standardkomponente vom Markt integrieren sollen. Ähnlich wie bei den professionellen Scanning-Lösungen werden nur wenige automatische Klassifikationskomponenten übrigbleiben.

- ERP

Die Anbindung von SAP über die Archivelink- oder andere standardisierte Schnittstellen ist heute ein Defacto-Standard. Inzwischen mehren sich aber auch standardisierte Schnittstellen für andere Enterprise Resource Planning Systeme und kaufmännische Anwendungen wie SAGE/KHK, Oracle Financials, BAAN, Peoplesoft, Paisy etc. Da die ERP-Systeme selbst mit DMS- und Workflow-Funktionalität aufrüsten, wird es in Zukunft jedoch für die meisten Anbieter nur bei der Bereitstellung nachgeordneter Repository-Dienste bleiben.



### **Trends aus Beratungssicht**

Anwender benötigen Orientierung – nicht nur technisch sondern auch strategisch und organisatorisch.

- Die Abstände zwischen Technologiesprüngen werden immer kürzer

Technische Innovationen überrollen uns immer schneller – das Radio hat 40 Jahre zur flächendeckenden Verbreitung gebraucht, das Telefon 30, das Fernsehen 20, der Personal Computer 10 und das Internet nur knappe 5 Jahre! Bot uns IBM noch in den 80er und frühen 90er Jahren eine langfristige Vision, Perspektive und Guideline, so werden wir seit einigen Jahren von jährlich neuen Trends überrollt. Anwendungen lassen sich nicht mehr schön nach Back-Office, Front-Office, etc. aufteilen. Die Integration stellt ständig neue Anforderungen. Dies ist im Umfeld von Document Related Technologies besonders gravierend. Informationen sollen auch nach Jahrzehnten noch verfügbar sein - der Wert von Information als weitere Säule der Geschäftstätigkeit gelangt langsam aber sicher in die Gehirne aller Entscheider.

- IT Strategie muß Document Related Technologies einschließen

Für Anwendungen, die Document Related Technologies benötigen, kann man von unterschiedlichen Ansätzen ausgehen – vom CallCenter, von der ERP-Lösungen, von der Bürokommunikationsplattform, von der herkömmlichen operativen Anwendung, vom Portal. Die gleichen fachlichen Anforderungen lassen sich inzwischen mit unterschiedlichen Lösungsansätzen realisieren. Document Related Technologies sind dabei kein exotisches Anhängsel mehr wie z.B. vor wenigen Jahren noch ein Archiv mit digitalen optischen Speichern, sondern eine unerlässliche Infrastrukturkomponente. Es geht nicht mehr vorrangig um das Scannen und Archivieren der Eingangspost - digital erstellte Informationen, die Unzahl eingehender Emails, die Überflutung mit Daten aus unterschiedlichen Quellen stellt längst die entscheidende Herausforderung dar. Der neue Dokumentbegriff, bei dem ein Dokument alles sein kann – von der digital signierten Transaktion bis zum Multimedia-Objekt, stellt Herausforderungen an die IT-Strategie jedes Unternehmens.

- Neutrale Beratung ist unerlässlich

Produkt- und herstellernerneutrale Beratung stellt auf Grund der wachsenden technologischen, integrativen und organisatorischen Anforderungen eine immer wichtigere Komponente in Projekten dar. Nicht nur für die IT-Strategie oder für die Produktauswahl, sondern mehr noch für die Begleitung des sogenannten Change-Managements, die Überführung der bisherigen Organisation in die zukünftige

Lösung. Seriöse Berater verschaffen sich ihre Markkenntnis aus realisierten Lösungen und Marktanalysen. Sie besitzen den Weitblick für das Machbare und für die zukünftige Herausforderung gleichermaßen.

- Die Beraterlandschaft wandelt sich

Der Beratungsmarkt verändert sich derzeit ähnlich wie der Anbietermarkt. Zahlreiche Beratungsunternehmen wechseln in das Lager der Systemintegratoren. Sie erwerben sich hier ausgezeichnete Kenntnisse bei der Umsetzung spezifischer Lösungen, können jedoch häufig nicht mehr über den Horizont der favorisierten Produkte hinaussehen. Zahlreiche Einzelkämpfer haben häufig nicht mehr die Zeit, um sich parallel zu ihren gleichzeitig betreuten Projekten noch ein konkretes Bild über den Markt, neue Produkte und Anbieter zu verschaffen. Nur spezialisierte Beratungsunternehmen, die ausreichend Ressourcen auch für die speziellen Einzelaspekte einer Lösung bereitstellen können, die sich in die Teams der Anwender kollegial integrieren und die Leistungsfähigkeit der Anbieter und derer Produkte einschätzen können, haben mittelfristig eine Überlebenschance gegen die großen, weltweiten „Beratungs-Allrounder“. Große Beratungsunternehmen kaufen sich häufig das Knowhow von Einzelkämpfern und kleineren Beratungsfirmen ein – der Personalengpass betrifft die Beratungsbranche ebenso wie die Systemintegratoren und Produkthersteller. Dies fördert leider auch den Wildwuchs, zahlreiche sogenannte „DMS-Berater“ tummeln sich am Markt und lernen auf Kosten ihrer Kunden heute gerade das „Gehen“.

Qualifizierte, erfahrene und neutrale Berater und Projektmanager nehmen daher auch zukünftig bei komplexen Dokumenten-Management-, eBusiness-, Content-Management-, Portal- und Knowledge-Management-Lösungen eine entscheidende Rolle ein, die über Erfolg und Mißerfolg eines Projektes entscheiden kann.

## **Messen & Kongresse**

### **DMS EXPO 2000 Review**

Für drei Tage wurde Essen zum Nabel der Dokumenten-Management-Welt. Gerhard Klaes hat es durch persönlichen Einsatz geschafft, die DMS jedes Jahr größer und prominenter zu machen. Doch wie sieht es mit den Erwartungen der Aussteller, Besucher und Kongressteilnehmer aus? Sind Messveranstaltungen dieser Art noch zeitgemäß? Müssen sich Themen und Ausrichtung weiter wandeln?

Die DMS blickt auf eine sechsjährige Geschichte zurück, von zwei kleineren Veranstaltungen in Stutt-



gart über eine Roadshow in 1997 nunmehr zur dritten DMS in Essen. Jedesmal steigerte sich das Interesse, die Zahl der Aussteller und die Zahl der Besucher stieg gut um das Doppelte. In diesem Jahr waren es knapp 20.000, die Zählung der Veranstaltung ergab genau 19.850, wobei rund 45% am zweiten Tag die Veranstaltung besuchten. Insgesamt 410 Aussteller und Unteraussteller belegten 20.000 Quadratmeter. Das Konzept der DMS (<http://www.dmsexpo.de>) paßte sich dabei dem Wandel der Interessensschwerpunkte an. Von DMS = Dokumenten-Management-Systeme zu DMS = Dokumente - Messaging - Security. In diesem Jahr wäre eigentlich schon wieder fast eine Neufokussierung des Begriffes DMS fällig gewesen. Der Veranstalter Advanstar (<http://www.advanstar.com>) ergänzte das herkömmliche Konzept um die VOICE, die sich auch der DMS-Teilsegmente Call Center und Customer Relationship Management annahm. CSC Ploenzke brachte einen weiteren Fokus auf Lösungen im industriellen Umfeld ein. Eine weitere Halle besiedelten Unternehmen, die eher im Segment Output-Management zu Hause sind. Irgendwie fehlte jedoch ein durchgängiges, übergreifendes Gesamtkonzept. Hier spiegelt sich die gleiche Unsicherheit wieder, die auch die bisherige DMS-Anbieterbranche derzeit erlebt - die Thematik ufert aus und die Lösungen werden Bestandteil der allgemeinen IT-Landschaft. DMS ist Infrastruktur geworden. Einerseits gelang es der Gruppe21, sich einen festen Platz in der bereits in Deutschland engen Messe-Szene zu erkämpfen - die DMS EXPO ist inzwischen genausowenig wegzudenken wie z.B. die SYSTEMS in München. Die DMS EXPO hat in diesem Jahr den Anschluß an vergleichbare internationale Messen wie die AIIM Show in den USA gewonnen. Andererseits stellt sich immer mehr die Frage, wo sich potentielle Kunden über Anbieter und Produkte informieren - im Internet auf speziellen Foren, Portalen und Market-Places, auf vertikal ausgerichteten Branchenveranstaltungen, durch Hersteller-Seminare und -Roadshows, in der Fachpresse oder bei neutralen Beratern.

Die Gruppe21 hat sich in diesem Jahr auf die Messe fokussiert. Die Stände der Aussteller sind noch einmal größer geworden. Der Wettbewerb führender DRT-Anbieter spiegelt sich auch in ihrer Messepräsentation - obgleich es fraglich ist, ob das investierte Geld durch neue Kontakte auf der DMS EXPO auch wieder hereinkommt. Im kommenden Jahr, wenn eine weitere neue Halle hinzukommt, werden die Stände noch einmal wachsen. Die Planung geht von 38.000 Quadratmetern aus, von denen bereits mehr als 60% bestellt oder vorgebucht sind. Andere hochkarätige Anbieter halten sich jedoch mit ihrer Messepräsenz zurück und beschränken sich auf eine bescheidenere Darbietung. Geht es

doch eigentlich bei der DMS EXPO nicht um die Präsentation der Firmen, sondern eher um die Darstellung von Anwenderlösungen. Hierbei kommt den Systemintegratoren eine immer wichtigere Bedeutung zu. Der Schwund bei den echten Produktanbietern im DRT-Umfeld wird so durch die wachsende Anzahl von Realisierungspartnern mit ihren Anwendungslösungen ausgeglichen.

Der enorme Zuwachs an Ausstellungsfläche hatte jedoch auch seine Nachteile. Die Besucherzahlen sind zwar im Vergleich zum Vorjahr erheblich gestiegen und trafen die Erwartungen des Veranstalters, jedoch verloren sich die Interessenten in den weitläufigen Gängen. Hierdurch entstand der subjektive Eindruck, es wären weniger Besucher als im Vorjahr gekommen. Einige abgelegene Bereiche, wie die CSC Solutions in Halle 4 oder die VOICE im Untergeschoß von Halle 1 erinnerten früh morgens und nachmittags an Geisterhallen, in denen sich nur die Aussteller zum Plausch trafen. Eine Vielzahl der Aussteller war dennoch über den Zulauf zufrieden. So äußerten sich z.B. Jörg Kottenbrink von COI, Jürgen Brintrup von CE und Karl Grote von A.I.S. sehr positiv über das Besucherinteresse und die Anzahl der Leads. Andere Standverantwortliche wie Ingrid Ley von Ley, Uwe Hoffmeier von ACS oder Gerhard Schmitz von IBM konnten ihrer Standpräsenz auf der DMS EXPO immerhin ein positives Gesamtergebnis bescheinigen. Aussteller wie Jörg Rogalla von PDV oder Steffen Tampe von KPMG Consulting hinterfragten jedoch, ob es Sinn macht, in Zukunft mit großen Ständen auf der DMS EXPO vertreten zu sein. Die Chefs von kleineren Ständen in den hinteren Hallen und Seitengängen machten dagegen teilweise richtig „lange Gesichter“ und retteten sich zum Slogan „dabeisein ist alles“. Auch bei dieser Messe zählte wieder die alte Regel, wer sich seine Kunden im Vorfeld einlädt, hat gut besuchte Stände, wer auf Laufkundschaft wartet, ist schlecht bedient. Auch PROJECT CONSULT hat in diesem Sinn die DMS EXPO verstärkt zur Kundenakquisition im Vorfeld genutzt und den Schwerpunkt auf Betreuung vorhandener Kontakte auf der DMS, Informationen für Interessenten und Vorträge gelegt.

Obwohl der Veranstalter der DMS EXPO betont, daß Kongress und Konferenzen nicht mehr sein Thema sind, gab es eine ganze Reihe von Veranstaltungen. Hierzu gehörten die AIIM eBusiness-Konferenz (siehe den Beitrag in diesem Newsletter), Solutions@Ploenzke, Seminare des VOI und der KPMG, Sonderveranstaltungen für Analysten, Diskussionsrunden zum Thema Knowledge Management sowie nicht zuletzt die Vorträge in den zwei Foren in der Ausstellung selbst. Bedingt durch den Wettbewerb der Veranstaltungen untereinander und durch das Angebot der Anbieter mit lautstar-





ken Präsentationen auf den Ständen selbst, war die Teilnehmerzahl von Vortrag zu Vortrag äußerst unterschiedlich. Manch rein produktbezogener Marketingvortrag erhielt dabei mehr Zuspruch als die sehr guten, von Anwendern gehaltenen Vorträge. Besonders bei einigen mit internationalen Experten und namhaften Vertretern von Großunternehmen besetzten Vorträgen wäre wünschenswert gewesen, wenn man alle Vorträge in einem übergreifenden Programm zur Hand gehabt hätte. Der Forum-Keynote-Vortrag "Knowledge Management, eBusiness, Content Management - alles nur neue Verpackung?" von Dr. Ulrich Kampffmeyer (Forum, 7.9.2000) kann unter der Internet-Adresse <http://www.dms21.de/firmenvortraege.htm> im Real-Video-Format heruntergeladen werden.

Im kommenden Jahr wird die DMS EXPO vom 26.9. bis 28.9. wieder in Essen stattfinden. Ziel von Gerhard Klaes und Advanstar ist dabei die weitere Internationalisierung der Veranstaltung. Die deutschen Besucher werden weiterhin das Gros stellen, jedoch bemüht man sich um Aussteller aus anderen Ländern und will auch die Auslandsbewerbung der DMS verstärken. Zu dieser Strategie gehört auch der Export des DMS EXPO Konzeptes zu Advanstar-Veranstaltungen in den USA und in England im kommenden Jahr. Die DMS EXPO wird hierdurch ihre Position nachhaltig verstärken und damit zum unvermeidlichen Bestandteil der Messepräsenz aller Anbieter im DRT-Markt werden. (Kff)

### **AIIM E-Business Conference Review DMS EXPO Essen, 05. - 06.09. 2000**

Hochkarätige Beiträge gaben den Besuchern der Konferenz einen sehr guten Überblick über die aktuell eingeführten Lösungen in den Unternehmen zu den Schwerpunkten Knowledge Management, Integrationsaspekte von Document Related Technologies, virtuelle Verwaltung, E-Business - Das Herz der neuen Finanzdienste, Dokumenten-Management als Basis für Customer Relationship Management (CRM) und E-Documents - ASP Application Service Provider.

Die Teilnehmer lernten die Problemstellungen, die Projektschritte und die Einführung der Lösungen aus den Unternehmen kennen und erhielten damit stark praxisorientierte Informationen.

Die Qualität der vorgestellten Lösungen spiegelt sich auch darin wider, daß die meisten Beiträge zur Wahl der European Solution of the Year eingereicht und akzeptiert wurden. Das Ergebnis der Awards-Jury wird auf der AIIM Conference in Kopenhagen bekanntgegeben (<http://www.aiim-europe.org>). (SKK)

### **AIIM Nordic, Kopenhagen**

#### **Dokumenten-Management Fachmesse und E-Business conference (03. - 05.10.2000)**

Mehr als 125 Aussteller und mehr als 5000 Besucher werden in Kopenhagen auf der Messe und Konferenz rund um aktuelle Markt- und Technologietrends in Nordeuropa erwartet. 48 Vorträge vermitteln Wissen über elektronische Dokumenten-Management Systeme, E-Business Anwendungen und Implementierung von Lösungen. Mit der Verleihung des AIIM Awards European Solution of the Year endet die Fachmesse und Konferenz.

Informationen zum vollständigen Programm, Registrierung und zur European Solution of the Year: (<http://www.aiim-europe.org>). (SKK)

### **KnowTech Leipzig Review**

Fast parallel zur DMS EXPO fand in Leipzig vom 5.9 bis 8.9.2000 die Knowtech 2000 statt. Die Knowtech wurde zum zweiten Mal veranstaltet. Ausrichter war wie im vergangenen Jahr der UVI Unternehmensverband Informationssysteme e.V. (<http://www.uviev.de>). In diesem Jahr hatte die Knowtech zusätzliches Gewicht bekommen. Namhafte Politiker, Wissenschaftler und andere Verbände unterstützen die Veranstaltung. Es handelt sich dabei um die erste Veranstaltung, die der neugegründete Dachverband der Branche, der BITKom (<http://www.bitkom.org>), als Träger veranstaltet. Im kommenden Jahr wird der UVI vollständig im BitKom aufgegangen sein.

Die Knowtech bestach mit einem sehr dichten Konferenzprogramm. Nach zwei vormittäglichen Keynote-Sessions im Plenum fanden die Vorträge in fünf parallelen Reihen statt. Die professionelle Ausstattung des Leipziger Messegeländes bot hierfür einen adäquaten Rahmen. Leider mischten sich bei den Vorträgen engstirnige produktbezogene Präsentationen von Anbietern mit hochwissenschaftlichen Beiträgen aus dem universitären Umfeld. Eine Auszeichnung der Vortragstypen wäre für den Einsteiger in die Thematik Knowledge Management und eBusiness sicher sinnvoll gewesen. Rund 500 Kongressbesucher konnte die Knowtech trotz starker Konkurrenz durch zahlreiche ähnliche Veranstaltungen im Herbst dieses Jahres anziehen.

Einen Wermutstropfen hatte die Veranstaltung - durch die Dichte des Vortragsprogrammes war die kleine Ausstellung mit 34 Anbietern häufig menschenleer. Hier muß das Ausstellungsprogramm mit dem Konferenzprogramm besser abgeglichen werden. Bitkom und UVI haben sich für das nächste Jahr sowieso viel vorgenommen. Die Veranstaltung soll ein internationaleres Gesicht erhalten. (Kff)

## In der Diskussion

### Ist der Jukeboxserver das Gedächtnis der heutigen IT?

Hamburg – Speicherkonzepte, wie SAN (Storage Area Network) und NAS (Network Attached Storage) versprechen heute, alle Mitarbeiter in einem Unternehmen mit den Informationen arbeitsplatzunabhängig versorgen zu können, die sie für ihre Arbeit benötigen. Die wesentlichen Unterschiede von NAS und SAN liegen in dem Umstand, daß die Speicherverwaltung bei NAS herkömmliche Filesysteme einschließt, wohingegen im SAN-Konzept die Filesysteme durch die Application-Server eigenständig verwaltet werden.

NAS ist die konsequente Umsetzung einer klassischen Schichten-Architektur, denn hier werden Applikationen und Datenhaltung sehr deutlich voneinander getrennt. Der Jukeboxserver als Bestandteil einer solchen Architektur kann daher zukünftig als das Gedächtnis einer solchen Umgebung verstanden werden. Zumindest dann, wenn man die dort für lange Zeit vorgehaltenen Informationen als wesentlich erachtet und temporäre Informationen als nicht erinnerungswürdig betrachtet.

Der Vorteil der direkten Speicherraumbereitstellung im Netzwerk mit NAS- oder SAN-Komponenten liegt darin, daß keine aufwendige individuelle, applikationsabhängige Einrichtung solcher Systeme erforderlich ist. Anbieter wie Dicom bieten zudem vorkonfigurierte, standardisierte Lösungspakete.

Betrachtet man bei diesen Konfigurationen im Umkehrschluß die Präsentation von Informationen an einem angeschlossenen Clienten, so bleibt für diesen durch die Abstraktion von Applikationslogik und Datenhaltung die schon seit Jahren geforderte reine Darstellung von Informationen übrig. Auf diesem Weg können nun endlich einheitliche Architekturen aufgebaut werden, die die in den letzten Jahren mehr oder weniger fehlgeschlagenen Versuche, so genannte Thin-Clients zu propagieren, nun neuen Aufschwung bescheren kann.

Zur Zeit entstehen alle neuen Entwicklungen auf dem Softwaremarkt auf der Basis von Internettechnologien. Wenn langfristig der Browser als die zentrale Präsentationskomponente betrachtet wird, ist eben dieser Thin-Client-Ansatz umgesetzt worden. Doch auch die konsequente Umsetzung von B2B, B2C oder ASP-Lösungen, die allesamt eine hohe Modularisierung der Komponenten und eine strikte Schichtenarchitektur verlangen, stellt wiederum die Jukebox als das Gedächtnis der heutigen und zukünftigen Informationstechnologie in den Mittelpunkt. Die mit diesen Mitteln erreichte Dy-

namik im Geschäftsverkehr wird nämlich der klassischen Langzeitarchivierung einen neuen Aufwind bescheren. Haben Unternehmen zukünftig die Möglichkeit, ihre Angebote in beliebigen Zeitintervallen zu modifizieren, so stellt sich schnell die Frage, wie diese in rechtlichen Streitfällen nachgewiesen werden können. Neben der herkömmlichen Dokumentenarchivierung werden also Mechanismen zur hochvolumigen Transaktionsarchivierung im Vordergrund stehen. (FvB)

## Normen & Standards

### Metamodell für Metadaten ?

Hamburg - Über Metadatenmodelle wurde in der letzten Zeit schon häufig berichtet. Dennoch zeichnet sich ab, daß eben diese Modelle ein gesteigertes Bewußtsein erfahren. War doch das eigentliche Ziel dieser Ansätze, Informationen kontrolliert verwalten und ebenso kontrolliert wiederfinden zu können, wandelt sich dieser Ansatz zunehmend dahin, daß auf Grund des allgemeinen Wandels durch die Internettechnologien verstärkt Mechanismen benötigt werden, die die Interoperabilität dieser Metainformationen gewährleisten. Die geeigneten Schlagworte, um diese Gedanken vorzubringen sind daher auch in diesem Umfeld Begriffe wie Knowledge Management und eBusiness. (FvB)

### PROJECT CONSULT Kommentar:

Unter anderem hat sich die International Standardization Organization (ISO; <http://www.iso.ch>) dieses Themengebiets angenommen, in dem diese Organisation seit 1998 den amerikanischen EIA/CDIF Standard für die internationale Standardisierung überarbeitet. Interessanterweise wird hier ein Meta-Metamodell (3M) beschrieben, mit dem die eingangs erwähnte Interoperabilität erreicht werden soll. Demzufolge stehen in diesem Standard nicht die Metainformationen selbst im Fokus, diese können ja beliebig je nach betrachtetem Informationstyp variieren, sondern standardisierte Strukturregeln, die zum einen das Meta-Metamodell selbst beschreiben und zum anderen die eigentlichen Metamodelle in Form von Ausprägungen auf Grund der Strukturregeln generieren. Der hier entwickelten Systematik hat sich übrigens auch die Object Management Group (OMG; <http://www.omg.org>) im Rahmen der Unified Modelling Language (UML) bedient.

Diese sehr theoretischen und äußerst komplexen Gebilde haben einen hohen wissenschaftlichen Anspruch, der jedoch auf lange Sicht nur sehr schwer in das Bewußtsein von Programmierern und IT-Verantwortlichen transportiert werden kann.

Die oben erwähnte Forderung nach Interoperabilität von Metainformationen wird daher heute auf der niedrigeren Abstraktionsebene der Metamodelle selbst verfolgt. Es ist zu beobachten, daß sich im Umgang mit Metamodellen eine eigene wissenschaftliche Disziplin herausbildet, die



aktuell unter dem Begriff Metaknowledge Engeneering zusammengefaßt wird. Immer deutlicher wird in diesem Kontext die eXtensinble Markup Language (XML) als Metasprache eingesetzt. XML hat allerdings zur Folge, daß sich durch die enthaltenen Freiheitsgrade eine fast unüberschaubare Anzahl Standards herausgebildet hat, da nahezu jedes Fachgebiet seine eigenständigen Bedürfnisse verwirklicht haben möchte. Schaut man jedoch genau auf diese DTD'S (Document Type Definition) und Schemata, so lassen sich die Definitionen grob in drei Gruppen unterscheiden. Einige Standards zeichnen echten Inhalt durch semantische Tags, wie z. B. chemische oder mathematische Formel, andere dienen der Synchronisation und Visualisierung im Browser, wie z. B. HTML oder SVG (Scalable Vector Graphics). Die dritte Gruppe wird durch den Datenaustausch mit großen Datenbanken charakterisiert, wie z. B. im elektronischen Bestellwesen durch CXML (Commerce XML). In diese Kategorie fällt auch der gerade veröffentlichte Ansatz Universal Description, Discovery and Integration of Business for the Web UDDI (<http://www.uddi.org>). Hier haben sich 36 führende eBusiness Unternehmen zusammengeschlossen, um auf der Basis von XML standardisierte Lösungen für B2B zu spezifizieren. Lange waren diese Softwarehersteller relativ uninteressiert, sich an der Standardisierung von Schnittstellen zu beteiligen, da diese immer der Meinung waren sämtliche Anforderungen mit den eigenen Produkten abdecken zu können. Im Zeitalter des Internet scheinen diese aber endlich zu begreifen, daß sich auf Grund der vielfältigen Variationen der Anforderungen kaum noch ein Hersteller als Komplettanbieter begreifen kann. (FvB)

## Artikel

### **Wenn's um DMS geht – Sparkasse! Sparkassenorganisation und Landesbanken stellen universelles Archivsystem vor (Teil 1)**

Von Thorsten Brand, Senior-Berater bei PROJECT CONSULT

Kundenbindung haben alle Unternehmen im Programm. Den Weg zum Erfolg nur wenige. Im Zeichen von Inter- und Intranet sind ganz besonders Finanzdienstleister unter Druck, doch Kundenbeziehungen wollen gelebt sein und ohne professionelles Dokumenten-Management (DM) ist dies nicht zu leisten. Die Sparkassenorganisation von Baden und Württemberg hat gehandelt und in einem Kooperationsprojekt mit dem Produkt ELSA ein universelles Archiv- und DM-System (DMS) entwickelt, das von kleineren Sparkassen ebenso erfolgreich eingesetzt werden kann wie von Landesbanken und Rechenzentren.

Es scheint noch Unternehmen zu geben, bei denen es reicht, über wachsende Aktenberge nur zu klagen oder allein das Wühlen in Papierarchiven zum Programm zu erheben. Sparkassen und Banken ge-

hören gewiss nicht dazu. Schließlich sind die Finanzmärkte heiß umkämpft. Speziell die Onlineaktivitäten einiger Groß- und Newcomer-Banken verlangen von allen Marktteilnehmern ausgeprägte Kundenorientierung und somit Servicegeschwindigkeiten. Stets schnell und richtig auf Kundenanfragen zu reagieren oder Service- und Beratungsleistungen noch während des Kundengesprächs anpassen zu können, ist aber noch für viele ein Traum. Für kundennahes Handeln müssen eben Informationen unterschiedlichster Art stets vollständig zur Verfügung stehen, zur richtigen Zeit, am richtigen Ort und in der richtigen Form. Der Einsatz modernster Informationstechnologien ist unumgänglich, beispielsweise von DMS und elektronischen Archivsystemen.

### **Ausgangssituation**

Heute wird noch bei vielen Finanzinstituten erheblicher Aufwand getrieben, den Mitarbeitern benötigte Kundeninformationen zeitnah zur Verfügung zu stellen. Hauptmangel ist, daß die Dokumente fast ausschließlich papier- oder microfichebasiert vorliegen und sehr oft in räumlich verteilten Archiven lagern. Außerdem werden die Geschäftsvorfälle fast überall sequentiell und papiergestützt abgewickelt. Häufig sind die Ablagesysteme zudem sehr komplex und nicht nach einheitlichen Kriterien gestaltet, was zielgenaues Wiederauffinden von Informationen teilweise ganz erheblich behindert und Zeit kostet, häufig gerade die Zeit, die man im Konkurrenzkampf beim Kunden zu spät kommt. Hier setzte die Sparkassenorganisation an. Die Kooperation von Landesbank Baden-Württemberg und SIBW Standort Karlsruhe und Standort Stuttgart startete 1998 das Projekt ELSA (Elektronisches Sparkassen-Archiv). Unter externer Fachunterstützung durch die Unternehmensberatung PROJECT CONSULT Dr. Ulrich Kampffmeyer GmbH, Hamburg, wurden die Rechenzentren der Verbandsgebiete beauftragt, eine universelle Archiv- und Dokumenten-Management-Lösung für die angeschlossenen Institute einsatzfähig zu entwickeln.

Innerhalb der Kooperation gibt es eine große Bandbreite an unterschiedlichen Strukturen und Prozessen, die im Rahmen von ELSA beachtet werden mussten. Zum einen findet man die eher zentral ausgerichtete Organisationsform einer Landesbank, zum anderen die Strukturen von Sparkassen mit größeren Hauptstellen und kleineren Geschäftsstellen/Filialen, deren DMS-relevanten Prozesse häufig dezentral gesteuert werden. Diese Unterschiede flossen direkt in die Systemanforderungen für ELSA ein. Technische Vielfalt der vorhandenen Infrastruktur ist ebenso gegeben. Nicht nur Windows NT mit oder ohne Terminal-Server ist stark verbreitet, sondern gerade bei Finanzdienstleistern auch



noch das Betriebssystem OS/2. Entsprechend der Organisationsstrukturen der Institute finden sich im IT-Bereich sowohl dezentrale Szenarien wie auch strikt zentral ausgerichtete.

Vorhandene Lösungen und Fusionen von Instituten und Lösungen sind nahezu überall vorhanden. Die Zusammenführung von Archivbeständen führt erfahrungsgemäß zu kritischen Migrationsprojekten. Eine Art der Archivfusion kann darin bestehen, daß man die alten Systeme auslaufen läßt und nach Start der neuen nur noch mit diesen arbeitet. In manchen Fällen mag dies gehen, doch für die Gesamtheit der Dokumente einer Kundenakte ist dies in keiner Hinsicht eine Lösung. So weiß man vielleicht, wann die Aufbewahrungsfrist eines Dokumentes beginnt, häufig aber nicht im voraus, wann sie endet. Nimmt man beispielsweise eine Kreditakte, so kann der zugehörige Vertrag beliebig oft verlängert werden. Diese Problematik erhielt im Projekt besondere Priorität.

Im Sparkassenbereich ist ein Trend wieder hin zum zentralen Ansatz zu erkennen, was die Erbringung von RZ-Dienstleistungen anbetrifft. Das Rechenzentrum als ASP (Application-Service-Provider) auch für den Betrieb elektronischer Archivsysteme ist im kommen, insbesondere mit ELSA.

### Zielsetzung

Die Kooperation formulierte einige Kernziele für das System ELSA:

- Entwicklung eines DMS, welches insbesondere die kunden- und kontenbezogene (elektronische) Archivierung beliebiger Informationen (verschiedenste Dokumentenarten und Formate) erlaubt.
- Das DMS soll für die elektronische Archivierung ebenso eingesetzt werden wie für die aktuelle, vollständige und kontextbezogene Bereitstellung von Dokumenten und Informationen am Arbeitsplatz der Mitarbeiter.
- Aufgrund seiner uneingeschränkten Skalierbarkeit soll das System den Einsatz bei kleineren Sparkassen oder Filialen ebenso möglich machen wie bei Landesbanken und Rechenzentren.
- Das DMS soll eine vollständige Zusammenfassung aller für die Betreuung und Beratung eines Kunden relevanten Dokumente in einer elektronischen Kundenakte (virtuelle Kundenakte) ermöglichen.
- Mit Hilfe einer zeitnahen und vollständigen Verfügbarkeit der benötigten Dokumente und Informationen soll die Kundennähe des Institutes

nachhaltig verbessert und seine Wettbewerbsfähigkeit entsprechend gesteigert werden.

- Der korrekten Einhaltung von Aufbewahrungsfristen kommt aus steuerlicher Sicht für Nachweiszwecke eine besondere Bedeutung zu. Sowohl die Einhaltung als auch die zeitgerechte Vernichtung am Ende der Aufbewahrungsfrist sollen mit dem DMS möglich sein.

(Teil 2 „Auswahl des Grundsystems, Lösung, Einführungsszenario, Ausblick“ erscheint voraussichtlich im nächsten Newsletter 20001010).

## PROJECT CONSULT News

### Studie "Workflow 2000" bestätigt PROJECT CONSULT-Trendaussagen von 1999

Die aktuellen Ergebnisse der PROJECT CONSULT Workflowstudie haben im wesentlichen die Schlußfolgerungen aus der 1999 durchgeführten Studie bestätigt. Dennoch gibt es auch einige überraschende Ergebnisse. Bestätigt hat sich die Annahme, daß sich an der prekären Personalsituation im Workflowbereich keine Entspannung abzeichnet, bei den etablierten Anbietern keine nennenswerten Produktentwicklungen festzustellen sind, der Bereich des Ad hoc-Workflow nach wie vor nicht befriedigend gelöst ist, viele Einführungsprojekte hinsichtlich Relevanz und Kundenzufriedenheit vorsichtig zu betrachten sind und der Markt in Form von Übernahmen und Produkteinstellungen weiter bereinigt wurde. Überraschende Ergebnisse waren, daß die Leichtgewichte unter den Workflow-Management-Systemen (WMS) zum Teil deutlich an Boden gewonnen haben und junge Unternehmen offensichtlich weniger Probleme haben, Referenzen anzugeben als einige der bereits seit Jahren im Markt agierenden Hersteller. Neu ist auch, daß zunehmend auch Worklowanbieter als ASP (Application Service Provider) bereits auftreten oder ihren baldigen Auftritt konkret vorbereiten. Mit der Ausweitung der Studie wurde eingehend der Bereich EAI (Enterprise Application Integration) untersucht. In diesem Segment hat sich neben den ausgewiesenen EAI-Anbietern insbesondere Staffware ausgesprochen gut positionieren können. Nähere Ausführungen zu den Untersuchungsgebieten und -ergebnissen können in der über PROJECT CONSULT beziehbaren Studie entnommen werden. Ein entsprechendes Bestellformular finden Sie am Schluß dieser Newsletterausgabe. (MF)



## „DTX“ PROJECT CONSULT Do- cument Technology Index

DTX 20000914

### DTX

Der DTX verfolgt das Ziel, die Marktentwicklung des DRT-Segments der IT-Branche zu dokumentieren. Hierzu werden ausgewählte börsennotierte Anbieter zusammengefaßt. Um eine Einschätzung der DRT-Branchenentwicklung zu ermöglichen, wird der DTX dem DAX und einem Vergleichsindex DTV gegenübergestellt. Der DTV basiert auf den Kursen der Keyplayer aus der IT- und Kommunikationsbranche. Darüber hinaus werden regelmäßig wechselnde Einzelunternehmen und deren Entwicklungsverlauf in den Kursvergleich einbezogen. Die Erläuterungen, die Auswahlkriterien der Index-Unternehmen und die Unternehmen des DTV Vergleichsindex sind dem Newsletter 20000114 zu entnehmen. Die Aktienkurse werden in Euro angegeben und ca. zwischen 11:00 und 14:00 Uhr MEZ abgerufen. Bei Aktiensplit werden die Kurse der Vorperioden entsprechend neu berechnet. Bei dieser Verfahrensweise wird in Kauf genommen, daß die an der New Yorker Börse notierten Werte vom Vortag stammen.

### Technologietrend

Der Technologietrend ist kein Börsentrend, sondern beruht auf den PROJECT CONSULT bekannten technologischen Innovationen der DRT-Unternehmen. Folgende Symbole werden für die Trendeinordnung verwendet:

- ↑ Hohes Potential durch neue Technologie
- ↗ Potential
- ↔ Ausgeglichen
- ↘ Keine neueren technologischen Entwicklungen
- ↓ Technologische Stagnation

### Richtigstellung

Im Newsletter 20000817 wurden Aussagen zur Intraware Inc. und IntraWare AG vermengt. Die IntraWare AG beteiligte sich der neuen Studie "Workflow 2000" von PROJECT CONSULT. Bei der Betrachtung der Börsenkursentwicklung wurden immer die Werte der Intraware Inc. herangezogen. Wir bitten die Vermengung der Aussagen zu den beiden Unternehmen zu entschuldigen. Während die Intraware Inc. zum Stichtag einen Index-Verlust von 91 Prozent aufwies, betrug dieser bei der IntraWare AG nur ca. 60 Prozent. An der Schlußfolgerung von PROJECT CONSULT für die aufgezeigte Entwicklung ändert sich nichts.

### PROJECT CONSULT Kommentar:

Es herrscht Ruhe! - an der Technologiefrent - . Trotz vollmundiger Ankündigungen und buntem Marketing wurde auf der DMS EXPO 2000 wenig Neues geboten. Außer der Nutzung neuer Schlagworte hatten die Besucher der Messe diesmal wenig zu erwarten. Allerdings muß der Fairness halber auch gesagt werden, daß sich das Besucherinteresse schwerpunktmäßig um die Basisanforderungen von DMS und Archivierung drehten. Zwar wurden technische Entwicklungen wie die zur automatischen Klassifizierung mit Interesse zur Kenntnis genommen, im konkreten Fokus standen dann jedoch sehr schnell die Standardfunktionen des Dokumenten-Managements und der elektronischen Archivierung. Das ist zum gegenwärtigen Zeitpunkt vielleicht auch nicht verwunderlich, da viele Unternehmen, darunter auch die meisten großen Anwender z.B. aus der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche in der Vergangenheit nur einfache Funktionen des DMS und der Archivierung genutzt haben. Erst seit kurzem sind verstärkt Bemühungen festzustellen, frühes Erfassen und damit die elektronische Eingangspostbearbeitung einzuführen. Erst in diesem Zusammenhang unter Berücksichtigung der Verwaltung und Bereitstellung von strukturierten sowie unstrukturierten Informationen werden im weiteren Verlauf die neuen Technologien von steigendem Interesse sein. Welche Desorientierung im Kundenmarkt noch immer herrscht, ist bereits an der Produktauswahl von manchem Unternehmen abzulesen. Insbesondere bei größeren Kunden mit im Zeitablauf komplexen Anforderungen bzgl. verteilten Systeme, Dezentralisierung, Aufbau von Knowledge Management Bases u.a.m. sind nach wie Entscheidungen für Lösungen mit in sich geschlossen Architekturen zu beobachten, die einen komfortablen und flexiblen Ausbau des Systems absehbar nicht leisten können. Der "Innovationsfreude" der Hersteller entspricht die momentane Börsenentwicklung der DTX-Unternehmen, die sich seit knapp einem halben Jahr durch ihre hartnäckige Konstanz auszeichnet. Das hieran auch die Verwendung von neuen "Hypes" wie Knowledge Management und eContent Management nichts bewirken, kann unter anderem an dem Börsenverlauf der beispielhaft herangezogenen Unternehmen Documentum und Opentext verfolgt werden. Beide Anbieter sind mit ihren neuen Produkten durchaus erfolgreich, jedoch schlägt sich dies bisher nicht in der Kursentwicklung nieder. (MF)

Unternehmen des DTX am 14.09.2000

Unternehmen	Börse	19991231	20000621	20000727	20000815	20000914	T-Trend
Anacomp Inc.	Nasdaq	18,25	2,25	2,19	0,38	0,66	↓
CE AG	FSE	73,00	150,00	170,30	162,00	156,00	↗
Dicom Group	FSE	10,50	9,80	10,40	8,80	10,50	↘
Documentum Inc.	Nasdaq	59,75	71,06	48,75	55,00	58,38	↔
Eastman Kodak	NYS	65,50	58,00	55,03	62,81	61,00	↔
Easy AG	FSE	48,00	42,40	38,00	34,90	36,10	↔
Fabasoft AG	FSE	72,50	81,50	72,00	55,00	15,25	↗
FileNet Corp.	Nasdaq	24,81	16,13	16,88	16,63	19,63	↔
Hummingbird Com.	Nasdaq	29,56	42,38	35,44	34,63	32,00	↘
Intraware Inc.	Nasdaq	79,94	17,13	11,63	6,88	9,81	↘
Ixos AG	FSE	32,95	18,45	12,05	14,50	19,20	↔
JetForm Corp.	Nasdaq	5,00	5,44	4,75	3,75	4,94	↔
Kleindienst AG	FSE	15,00	8,80	8,60	6,95	6,60	↔
Mobius	Nasdaq	7,94	4,06	3,72	3,69	4,63	↔
Open Text	Nasdaq	18,06	26,00	19,63	22,13	23,88	↗
SER AG	FSE	37,90	50,00	40,20	40,50	44,00	↔
Tibco Inc.	Nasdaq	51,25	85,56	102,34	95,75	89,81	↔
<b>Arithmetisches Mittel</b>		<b>35,39</b>	<b>37,32</b>	<b>35,52</b>	<b>34,57</b>	<b>34,85</b>	

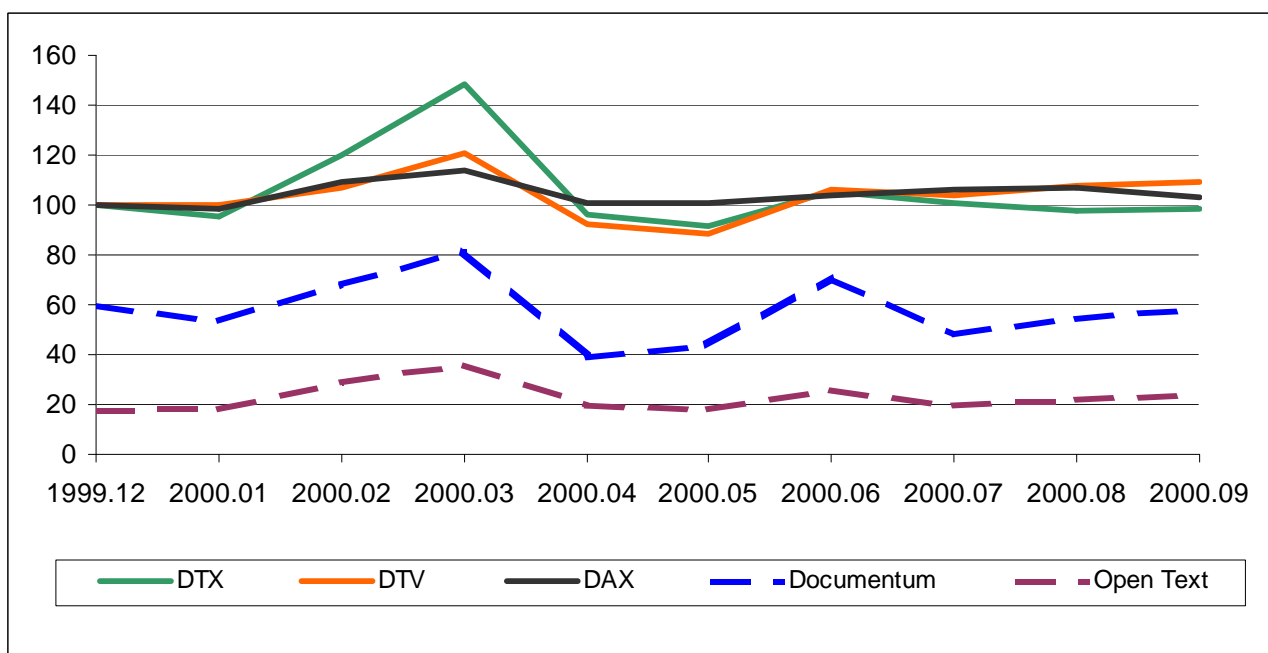
Unternehmen des DTV am 14.09.2000 (zu den Unternehmen des DTV Vergleichsindex siehe Newsletter 20000114)

DTV-Unternehmen	19991231	20000621	20000727	20000815	20000914
<b>Arithmetisches Mittel</b>	<b>69,02</b>	<b>73,01</b>	<b>71,58</b>	<b>74,22</b>	<b>75,58</b>

Index-Vergleich

Index	19991231	20000621	20000727	20000815	20000914
DTX	100	105,47	100,39	97,68	98,47
DTV	100	105,78	103,71	107,53	109,51
DAX (Wert v. 31.12.1999 = 6.958,14)	100	103,79	105,99	106,73	103,19

DTX-Chart







## Impressum

Geschäftsleitung: Dr. Ulrich Kampffmeyer

Redaktion: Silvia Kunze-Kirschner

**Anschrift der Redaktion:**

PROJECT CONSULT Unternehmensberatung  
Dr. Ulrich Kampffmeyer GmbH  
Oderfelder Straße 17, 20149 Hamburg,  
Telefon 040-46 07 62-40/-20.

E-Mail: [presse@project-consult.com](mailto:presse@project-consult.com)

<http://www.project-consult.com>

ISSN 1439-0809

**Nächste Ausgabe**

Der nächste Newsletter erscheint voraussichtlich am 10.10.2000.

**Bezugsbedingungen**

Der PROJECT CONSULT Newsletter wird per E-Mail verschickt. Der Versand erfolgt für PROJECT CONSULT Kunden mit aktuellen Projekten sowie für akkreditierte Fachjournalisten und Redaktionen kostenfrei. Interessenten können den Newsletter zum Einzelbezugspreis von DM 342,50 (175,00 EURO) zzgl. MwSt. beziehen (Jahresabonnement mit 12 bis 20 Ausgaben). Das Bestellformular finden Sie am Ende dieser Ausgabe oder auf unserer Web-Site <http://www.project-consult.com> unter der Rubrik „DMS-Markt/News“.

**Copyright**

© 2000 PROJECT CONSULT GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Die enthaltenen Informationen stellen den aktuellen Informationsstand der Autoren dar und sind ohne Gewähr. Auszüge, Zitate, ganze Meldungen und Kommentare des PROJECT CONSULT Newsletter sind bei Zitieren des Autoren- und des Firmennamen PROJECT CONSULT GmbH frei. Schicken Sie uns bitte ein Belegexemplar, wenn Sie Inhalte aus dem PROJECT CONSULT Newsletter veröffentlichen. Bei der Veröffentlichung auf WebSites oder zur Weiterverteilung, im Einzelfall oder als regelmäßiger Service, ist die vorherige schriftliche Zustimmung von PROJECT CONSULT erforderlich. Die Publikation auf Websites darf frühestens 10 Tage nach dem Veröffentlichungsdatum erfolgen.

© 2000 PROJECT CONSULT GmbH. All rights reserved. This information is provided on an "as is" basis and without express or implied warranties. Extracts, citations or whole news and comments of this newsletter are free for publication by publishing also the author's and PROJECT CONSULT GmbH firm's name. Please send us a copy in case of publishing PROJECT CONSULT Newsletter's content. The publication on websites or distribution of single copies or as regular service requires a written permission of PROJECT CONSULT in advance. The publication on websites is not permitted within ten days past the date of issue.

## Bestellformular Newsletter

**Bitte per Fax an PROJECT CONSULT GmbH 040 / 46076229**

Zur Lieferung per E-Mail im Jahresabonnement mit 12 bis 20 Ausgaben bestelle ich,

Titel, Vorname, Name \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Abteilung \_\_\_\_\_

Straße, Hausnummer \_\_\_\_\_

Postleitzahl, Ort \_\_\_\_\_

Telefon / Fax \_\_\_\_\_

E-Mail (für Zusendung) \_\_\_\_\_

Anzahl Abonnements	je einzelnes Abonnement DM 342,50 (175,00 EURO) zzgl. MwSt.	DM	EURO
_____	1 Abonnement zur ausschließlich privaten Nutzung (DM 342,50/EURO 175,00)		
	2 Abonnements mit der Möglichkeit, den Newsletter an bis zu 20 Mitarbeiter in meiner Abteilung weiterverteilen zu können (DM 685,00/EURO 350,00)		
	3 Abonnements mit der Möglichkeit, den Newsletter an bis zu 100 Mitarbeiter in meinem Bereich weiterverteilen zu können (DM 1.027,50/EURO 525,00)		
	5 Abonnements mit der Möglichkeit, den Newsletter in meinem Unternehmen weiterzuverteilen und in mein Intranet einzustellen (DM 1.712,50/EURO 875,00)		

Ort, Datum / Unterschrift \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.\_\_\_\_.2000 \_\_\_\_\_

Die Bestellung kann ich innerhalb von 2 Wochen schriftlich widerrufen. Die Kündigungsfrist beträgt sechs Wochen vor Ablauf des Jahres-Abonnements. Dieses Widerrufsrecht bestätige ich mit meiner 2. Unterschrift:

Ort, Datum / Unterschrift \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.\_\_\_\_.2000 \_\_\_\_\_



**Bestellformular Studie Workflow 2000**

**Bitte per Fax an PROJECT CONSULT GmbH 040 / 46076229**

Titel, Vorname, Name \_\_\_\_\_  
 Position \_\_\_\_\_  
 Firma \_\_\_\_\_  
 Abteilung \_\_\_\_\_  
 Straße, Hausnummer \_\_\_\_\_  
 Postleitzahl, Ort \_\_\_\_\_  
 Telefon / Fax \_\_\_\_\_  
 eMail \_\_\_\_\_

Die Lieferung der Bestellung erfolgt gegen Rechnung. Rechnungen sind sofort nach Rechnungsdatum fällig. Der Preis versteht sich inkl. Porto und Verpackung zzgl. gesetzlicher MwSt. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der PROJECT CONSULT GmbH.

Anzahl Exemplare	Studie Workflow 2000	DM	EURO
_____	Studie Workflow 2000 (DM 1.200,00 / EURO 613,55) Enthalten sind Band I, Band II und die Access-Anwendung auf CD-ROM	_____	_____

Anzahl Exemplare	Wer bereits die Studie 1999 bezog, erhält die Studie 2000 zu folgender Option:	DM	EURO
_____	vollständig überarbeiteter Band II + CD-ROM (DM 900,00 / EURO 460,16)	_____	_____

Anzahl Exemplare	Studie Workflow 1999	DM	EURO
_____	1. Band II 1999 (DM 400,00 / EURO 204,52)	_____	_____
_____	2. CD-ROM 1999 (DM 200,00 / EURO 102,26)	_____	_____
_____	3. Band II und CD-ROM 1999 (DM 500,00 / EURO 255,65)	_____	_____
Band I ist nicht separat beziehbar!			

Ort, Datum / Unterschrift \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.2000 \_\_\_\_\_