

Best Practice Panel

Dokumenten-Technologien: Lösungen für den Mittelstand

DMS EXPO 2003

16.09.2003

Die DMS EXPO 2003 „Best Practice Panels“


Die DMS EXPO ist die führende Messe- und Kongressveranstaltung zu Dokumenten-Technologien in Deutschland. Auf ihr werden die aktuellen Trends und das neue Produktlösungsangebot für drängende Anforderungen der Anwender vorgestellt. Mit dem Best Practice Panels werden diese Anforderungen und Trends zusammen mit führenden Anbietern aufgegriffen. Die Best Practice Panels bieten damit den Interessenten die Möglichkeit, aus erster Hand praktikable Lösungsansätze zu erfahren und sich im Markt für DRT Document Related Technologies zu orientieren.

Mittelständische Unternehmen haben erst seit kurzem begonnen, sich mit der Einführung von Dokumenten-Technologie-Lösungen zu beschäftigen. Bisher galten solche Lösungen als zu teuer und zu aufwändig. Dabei bietet sich gerade dem Mittelstand die Möglichkeit, unternehmensweite Systeme ohne die Probleme von Großunternehmen zu installieren. Die Wettbewerbsfähigkeit der mittelständischen Unternehmen hängt zukünftig vom Einsatz solcher Lösungen ab: schneller und besser als der Wettbewerb am Markt zu sein, ist hier die Devise.

Ziel dieses Panels ist die Vorstellung von Lösungen zu typischen Problemen mittelständischer Unternehmen. Hierzu gehören u.a. Produktdatenmanagement, CAD- und Planmanagement, GDPdU-konforme Speicherung steuerrelevanter Daten, Einbindung in Supply-Chain-Management und andere typische Mittelstandsszenarien.

Die Unternehmen neeb & partner, Océ und SER verfügen in diesem Umfeld über langjährige Erfahrungen und bieten Produkte an, die genau auf die Anforderungen mittelständischer Unternehmen zugeschnitten sind.

Wir freuen uns, wenn Sie als Besucher der DMS EXPO 2003, von unserem diesjährigen Best Practice Panel neue Erkenntnisse und Anregungen für die praktische Umsetzung in Ihren Unternehmen mitnehmen!



Dr. Ulrich Kampffmeyer
PROJECT CONSULT Unternehmensberatung



Gunnar Küchler
Advanstar Communications

Einführung

Dokumenten-Technologien für den Mittelstand

Dokumenten-Management schien immer eine teure, aufwendige Angelegenheit der Großunternehmen. Die Einführung einer DRT Document Related Technologies Lösung gleich welcher Ausprägung erfordert Anpassungen an Infrastruktur, Abläufen und Arbeitsorganisation. Dies wollten sich die sogenannten Mittelständler nicht leisten. Ihr Credo war immer „durch so ein elektronisches Dokumenten-Management-System bekomme ich doch keinen einzigen Kunden mehr“. Diese Situation hat sich geändert. Auch der Mittelstand wird zunehmend in elektronische Geschäftsprozesse eingebunden. Die Abhängigkeit von Software in Verwaltung, Logistik, Kundenbetreuung und Produktentwicklung wird immer größer.

Was ist der Mittelstand?

Die Definitionen gehen weit auseinander. Je nachdem, ob man nach Finanzkraft, Mitarbeiterzahl oder Geschäftsfeld an das Thema herangeht fällt die Diskussion unterschiedlich aus. Im Zusammenhang mit der Betrachtung der Anforderungen an Document Related Technologies soll eine Unterscheidung in kleinere Unternehmen und größere Mittelständler genügen. Auch die Bedürfnisse der Unternehmen am Dokumenten-Management sind kaum vergleichbar. Für die Anbieter von DRT Lösungen, die sich in der Vergangenheit gern auf die lukrativen Projekte bei den TOP 1000 Unternehmen konzentriert haben, ist der Mittelstand inzwischen einer der wichtigsten Expansionsmärkte geworden. Hier steckt der Einsatz von Dokumententechnologien noch in den Kinderschuhen. Netzwerke, Bürokommunikation mit Office-Produkten, Webseiten, kaufmännische Software und spezifische Branchenfachanwendungen gehören heute zur Basisausstattung jedes Unternehmens. Für die Speicherung von Informationen betrachtete man die Speicherung im Filesystem, in Datenbanken und in den Fachanwendungen bisher als ausreichend. Erst die Überflutung mit immer mehr digitalen Informationen und die Diskussion um die gesetzlichen Anforderungen im Rahmen der Änderungen des HGB haben bei vielen Mittelständlern Projekte zur Einführung von Dokumenten-Technologien initiiert.

Dabei wird die gesamte Palette aktueller Schlagworte genutzt, von Collaborative Commerce, Enterprise Content Management, Wissensmanagement, Workflow, usw. Die Positionierung der Branche unter verschiedensten Buzz Words ist hier für die Orientierung nicht hilfreich. Da bei vielen Mittelständlern der Einsatz von Beratern zu diesem Themenumfeld noch nicht weit verbreitet ist, geraten viele Projekte bereits bei der Zieldefinition aus dem Tritt.

Welche Anforderungen haben Mittelständler an Dokumenten-Technologien?

Ein einheitliches Profil der Anforderungen gibt es im Prinzip nicht. Hierzu sind die Unterschiede zwischen den verschiedenen Branchen zu groß. Es lassen sich jedoch eine Reihe von Schwerpunktthemen feststellen:

Archivierung als Subsystem von Bürokommunikation und E-Mail

Unterschiedliche Speicherorte im Filesystem und im E-Mail-System haben zur Ausbildung einer speziellen Produktkategorie geführt – E-Mail-Archive für Outlook / Exchange und Notes / Domino. Die Zusammenführung von E-Mails mit Attachments aus dem eigenen Netzwerk und dem Internet, digital eingehenden Faxen, Office-Dateien und anderen Files ist mit herkömmlichen Dateisystemen nicht mehr zu bewältigen. Leider werden solche Archivsysteme häufig als Insellösung konzipiert und können nicht als allgemeines Unternehmensarchiv genutzt werden. Andererseits sind solche Lösungen ohne größeren organisatorischen Aufwand einführbar.

Archivierung von kaufmännischen Daten

Durch die Diskussion um die GDPdU Grundsätze des Datenzugriffs und der Prüfbarkeit digitaler Unterlagen ist auch der Bedarf für die elektronische Archivierung aktueller geworden. Für die meisten der Standardpakete im Umfeld Buchhaltung gibt es inzwischen angebundene kleinere Archivsysteme. Diese werden aber als nachgeordnetes Speichersystem nur für die kaufmännischen Daten genutzt und stellen damit ebenfalls Insellösungen dar. Bei vielen dieser Lösungen besteht außerdem noch die Unsicherheit, welche Daten in welcher Form zu speichern sind, so dass der von der DRT-Branche erwartete Einkaufsboom noch nicht stattgefunden hat.

Web Content Management

Die meisten größeren Unternehmen stellen derzeit ihre ersten auf einfachen, verlinkten HTML-Seiten basierenden Homepages auf Web-Content-Management-Lösungen mit einem professionelleren Redaktionssystem um. Die Anforderung, die Webseite ständig aktuell zu halten und Interaktion anzubieten, ist nur mit solchen Tools kostengünstig und einfach administrierbar möglich. Nach den ersten wenig positiven Erfahrungen mit E-Commerce und E-Business zeichnet sich inzwischen eine zweite Welle ab. Der Mittelstand ist hier jedoch mit seinen Investitionen sehr zurückhaltend. Erfolgversprechender erscheint inzwischen, Web-Technologien auch im Intranet einzusetzen und so eine einheitliche Content-Management-Infrastruktur zu schaffen.

Collaborative Commerce und Supply Chain Management

Bei diesen beiden Themen ist der Mittelstand eher weniger die treibende Kraft, sondern wird von Großunternehmen in die Pflicht genommen. Beteiligung an Portalen, E-Procurement, elektronische Angebots- und Auftragsabwicklung und andere Verfahren gelangen auf diese Weise zunehmend in die mittelständische Zulieferindustrie. Es entsteht damit die Anforderung, die ausgetauschten Informationen auch selbst zu speichern. Da in diesem Umfeld kaum noch Papier entsteht und ausgetauschte Informationen häufig nicht mehr für eine Repräsentation in Papierform geeignet sind, erhöht dies den Druck auf die Mittelständler. Zumindest bei allen größeren ist daher Dokumenten-Management bereits eingeführt oder in der Projektierung. Eines der Ziele ist dabei, diese Technologie aus den bisher engbegrenzten Anwendungen auch anderen Abteilungen nutzbar zu machen.

Zeichnungs- und Produktdatenmanagement

Im Bereich von CAD sind spezialisierte Dokumenten-Management-Lösungen bereits vielfach im Einsatz. Auch für Handbücher, Produktdatenblätter, Qualitätsmanagement und andere Produktinformationen wird zunehmend auf Dokumenten-Management-Lösungen zurückgegriffen. Hierbei steht weniger der Workflow-Aspekt im Vordergrund. Hauptthemen sind Renditions- und Versionsmanagement sowie die Verteilung und Bereitstellung an unterschiedlichsten Standorten. Häufig sind diese Lösungen aber nur auf bestimmte Abteilungen und deren

Bedürfnisse ausgelegt und werden nicht als Unternehmenslösung betrieben.

Die Aufwandsfrage

Kleinere Mittelständler versuchen sich zunächst mit Mitteln der bei ihnen standardmäßig eingesetzten Softwareprodukte der Lösung zu nähern. Häufiger wurden so kleinere Lösungen auf Basis von Lotus Notes und seit kürzerem auch mit dem Microsoft Sharepoint Server realisiert. Archivierung ist hierbei kein Thema, der Fokus liegt auf Datenbanken und der kontrollierten Speicherung von Dateien unabhängig vom Dateimanager. Wenn zusätzliche Software gekauft wurde, so waren dies meist die „kleineren“ Dokumenten-Management-Produkte wie Docuware, Easy, ELO oder WinDream. Für die meisten Anwendungsfälle sind sie auch ausreichend. Skalierungsprobleme der Vergangenheit sind heute auch bei den „kleineren“ Produkten überwunden, so dass der Weg von der Abteilungslösung zur Unternehmenslösung mit mehreren hundert Arbeitsplätzen möglich ist. Projekte sind heute ohne großes Risiko zu fest kalkulierbaren Kosten möglich. Ist jedoch zusammen mit der Einführung einer DRT-Lösung neue Hardware, neue Netzwerkinfrastruktur oder neue Betriebssoftware notwendig, sprengt dies häufig den verfügbaren Investitionsrahmen. Dies liegt meistens nicht an der Software, sondern an der benötigten Infrastruktur.

Der gehobene Mittelständler hat häufig mehr Probleme als die kleineren Unternehmen. Heterogene IT-Landschaften, häufig verteilte Standorte, größere Verwaltungen und andere organisatorische Gegebenheiten machen aus der Einführung immer ein Projekt. Besonders die Integration in vorhandene Software, besonders wenn es sich um ältere, proprietäre Anwendungen handelt, stellt ein Risiko dar. Projekte sind aufwendig und zehren an den eigenen Ressourcen der potentiellen Anwender. Effizient lässt sich die neue Technologie nur dann nutzen, wenn man auch die Organisation und die Abläufe mit anpasst. Dies allein ist bereits ein Grund, warum solche Vorhaben zögerlich angegangen werden. Die Kosten lassen sich nicht so konkret kalkulieren wie bei einer kleineren Installation und für das Projektmanagement muss man häufig auf externe Berater oder Personal des Anbieters zurückgreifen. Da größere Mittelständler häufig bereits länger mit einem Systemintegrator zusammenarbeiten, wird auch die Produktauswahl und die Durchführung des Projektes häufig von diesen betrieben. Bei den Produkten kommen dann Lösungen zum Zug, die vom Integrator selbst angeboten werden oder ihm zumindest aus anderen Projekten vertraut sind. Zum Einsatz kom-

men heute häufiger Lösungen von d.velop, Documentum, Docuware, ELO, neeb & partner, FileNET, GFT Solutions, IBM, IQDOQ, Océ, iXOS, Saperion und SER. Zur strategischen Positionierung im Hinblick auf neuere Themen und Technologien wird aber auch häufig in einzelnen Workshops oder kleineren Vorstudien auf externe Berater zurückgegriffen. Typisch ist, dass Projekte nach der Phase der Vorstudie oder Fachkonzeption häufig in eine gewisse Stagnation verfallen, da Entscheidungen angesichts der Kosten und organisatorischen Aufwände lange benötigen.

ASP als Alternative?

„Warum muss man selbst in Hardware, Software und Projektarbeit investieren?“ Dies fragen sich viele kleinere Mittelständler. Die Antwort der Anbieter hierauf ist Application Service Providing. Im Umfeld des Dokumenten-Managements kann dies als DMCO Document Management Complete Outsourcing auch das Posteingangsscannen, Abstellen von Personal, Betrieb der Systeme und andere Dienstleistungen einschließen. Gerade für Selbständige und kleinere Mittelständler ist dies eine Alternative zu den aufwändigen Inhouse-Lösungen. Befragt man ASP-Dokumenten-Technologien-Anbieter, so ist jedoch das Geschäft bisher weit hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Hierfür gibt es viele Gründe. Einer ist sicherlich die Vertrauensfrage – gibt es den Anbieter noch in ein paar Jahren, werden die Leitungen nicht abgehört, werden meine Dokumente sicher gespeichert, kann niemand anders darauf zugreifen, was passiert mit den Informationen, wenn der Anbieter die Verfügbarkeit nicht mehr sicherstellen kann? Die Liste der Fragen kann beliebig verlängert werden.

Auch die Kosten, besonders bei geringer Übertragungsbandbreite der verfügbaren Leitungen, sind noch nicht in einem attraktiven Bereich. ASP-Lösungen lassen sich auch kaum in bestehende Anwendungsumgebungen integrieren. Die Individualisierung ist nur mit Einschränkungen möglich oder führt gleich wieder in ein „kleines“ Projekt. Zwar kann der Export vom Anwender zum ASP relativ einfach gestaltet werden, der Zugriff auf die Daten und Dokumente erfolgt aber fast immer nur über einen Browser – das Dokumentenarchiv ist damit eine Inselanwendung. Andere Angebote von Telekommunikationsunternehmen, die auch Projektma-

nagement, Bürokommunikation, Terminverwaltung und andere Office-Funktionalität anbieten, sind bisher für den Mittelstand noch wenig attraktiv. Aus Kostensicht spart man sich zwar die Einmalinvestitionen, muss sich aber auf laufende Kosten und eine große Abhängigkeit einrichten. Dennoch wird ASP zukünftig immer häufiger genutzt werden und sollte bei einer Wirtschaftlichkeitsbetrachtung auf jeden Fall berücksichtigt werden.

Die organisatorische Herausforderung bleibt auch für den Mittelstand

Auch der Mittelstand kommt zukünftig nicht ohne Dokumenten-Technologien aus. Die zunehmende Verbreitung von elektronischen Signaturen, die zweite Welle des E-Business, rechtliche Anforderungen an die Aufbewahrung von Daten, Zusammenführung von Informationen aus unterschiedlichsten Quellen und Beschleunigung der Prozesse lassen nur noch Raum für die Frage des „Wie“. Anwenderanforderungen lassen sich heute mit unterschiedlichen Produkten auf unterschiedlichen Plattformen umsetzen. Fragen nach Document Related Technologies sind daher auch immer zugleich Plattformfragen: „setzt man weiter auf AS400, wird Dokumenten-Management gleich als Portallösung implementiert, nimmt man Exchange oder Domino als Plattform?“ und viele andere Ansätze mehr. Die Frage nach der geeigneten Dokumenten-Technologie-Plattform ist damit auch zu einer Frage der IT-Strategie geworden. Kleinere Mittelständler haben hierfür oftmals nicht die Spezialisten und „hangeln“ sich von einer Adhoc-Entscheidung zur nächsten. Größere Mittelständler haben IT-Spezialisten – diese sind jedoch häufig mit dem Tagesgeschäft schon mehr als ausgelastet. Die Grundlagen für erfolgreiche Einführungen sind daher nicht überall gediehen. Besonders die organisatorische Herausforderung, vom fachlichen Konzept über Organisationsanpassungen, Schulung und Einführung bis zum sicheren Betrieb bleiben. Daher nehmen viele Mittelständler die derzeitige „Krisenstimmung im Dokumenten-Management“ durch den Niedergang zahlreicher börsennotierter Anbieter in Deutschland als Anlass überhaupt nicht zu entscheiden. Die Technologie ist jedoch matur und wirtschaftlich einsetzbar – kein Grund im Mittelstand jetzt die Hände in den Schoß zu legen und noch länger abzuwarten!

Auszug aus dem Buch von Dr. Ulrich Kampffmeyer, „Dokumenten-Technologien: Wohin geht die Reise. PROJECT CONSULT, August 2003, ISBN 3-9806756-4-5. Zu beziehen über Amazon.de oder den Buchhandel.

Teilnehmer am Best Practice Panel „Mittelstand“



Moderation:
Dr. Ulrich Kampffmeyer
Geschäftsführer
PROJECT CONSULT
Unternehmensberatung GmbH
AIIM International
Member of the Board of Directors



Oswald Freisberg
Geschäftsführer
SER Solutions Deutschland GmbH



Dipl.-Ing. Alexander Tryba
Managing Director
neeb & partner GmbH



Johannes Schacht
Leiter Marketing und
Business Development
Océ Document Technologies GmbH

Fragenübersicht

- (1) Wie würden Sie Mittelstand definieren und wie richtet sich ihr Unternehmen auf diesen Markt aus?
- (2) Müssen DRT-Anbieter spezielle Lösungen für den Mittelstand anbieten oder reichen hierfür die Standardprodukte aus?
- (3) Welche Rolle spielt die Integration mit CAD- und Produktionssteuerungssystemen im Mittelstand und wie positioniert sich hier Ihr Angebot?
- (4) Ist die GDPdU in Bezug auf elektronische Archivierungssysteme ein Thema bei Ihren mittelständischen Kunden? Sind diese vorbereitet?
- (5) Welches spezielle Lösungsangebot haben Sie für die Speicherung steuerrelevanter Daten?
- (6) E-Mails, Groupware und verschiedene Spezialfachanwendungen liefern heute aufbewahrungswürdige Informationen. Welche konkreten Lösungsangebote haben Sie hierzu in Ihrem Portfolio?
- (7) Kann sich der Mittelstand überhaupt Dokumentenmanagement leisten? Wie groß sind typische Projektbudgets?
- (8) Hat der Mittelstand in Deutschland eine Wettbewerbschance ohne den Einsatz moderner Informationstechnologien zu überleben? Was passiert, wenn er nicht auf den Einsatz von Dokumenten-Technologien setzt?
- (9) Haben eigentlich kleinere Unternehmen eher eine Chance eine unternehmensweite Lösung schnell einzuführen und effizient zu nutzen als ein Großunternehmen? Liegen hier nicht schnell erreichbare ROIs?
- (10) Nennen Sie bitte in einem Satz Ihre USPs Unique Selling Points, die Ihr Produkt oder Leistungsangebot deutlich vom Wettbewerb unterscheiden.

(1) Wie würden Sie Mittelstand definieren und wie richtet sich ihr Unternehmen auf diesen Markt aus?



Oswald Freisberg
Geschäftsführer
SER Solutions Deutschland GmbH

Wir definieren Mittelstand branchenabhängig nach Umsatz und Mitarbeiteranzahl: im Schnitt eine Unternehmensgröße von 150 bis 500 Mitarbeitern und ein Dokumentenaufkommen von ca. 250-1000 Dokumenten/Tag. Wir haben unser Standard- Lösungsangebot auf dieses Klientel eingestellt und betreuen unsere mittelständischen Kunden komplett mit überschaubaren Projektteams von 1-2 Personen..

Dipl.-Ing. Alexander Tryba
Managing Director
neeb & partner GmbH

Unsere wirtschaftliche Definition von Mittelstand sind Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigte an einem Standort und einen Jahresumsatz unter 50 Mio. EUR. Wir bieten gezielt für diese Kundengruppe im Rahmen unserer regelmäßigen Kompass-Veranstaltungen (in Zusammenarbeit mit dem F.A.Z.- Institut), eine geeignete Plattform an, um sich zum DMS-Thema im Sinne von „Best-Practice“ und „Lessons-Learned“ über aktuellen Entwicklungen zu informieren.

Johannes Schacht
Leiter Marketing und Business Development
Océ Document Technologies GmbH

Die übliche Definition zieht die Grenze für den Mittelstand bei 500 Mitarbeitern oder 50 Millionen Umsatz. Für den Einsatz von Dokumententechnologien ist diese Grenze relativ willkürlich; einen wesentlich größeren Einfluss auf das Dokumentenvolumen und damit darauf, ob der effiziente Umgang mit Dokumenten geschäftskritisch ist, hat die Branche, in der das Unternehmen agiert. Typisch für den Mittelstand ist in dieser Hinsicht, dass Investitionsentscheidungen im Mittelstand nicht durch umfangreiche Studien und Analysen untermauert werden können – ihr ROI muss evident sein.

(2) Müssen DRT-Anbieter spezielle Lösungen für den Mittelstand anbieten oder reichen hierfür die Standardprodukte aus?

Dipl.-Ing. Alexander Tryba
Managing Director
neeb & partner GmbH

Wie sich aus einigen Pressemeldungen der letzten Monate entnehmen lässt, bewerben zunehmend mehr DMS-Anbieter das Mittelstandssegment. Aus Perspektive von neeb & partner sind hierfür keine speziellen Lösungen notwendig. Vielmehr ist unserer Meinung nach eine geschickte Kombination der am Markt verfügbaren und industriebewährten Komponenten führender Anbieter ein optimaler Lösungsansatz unter den Aspekten der Skalierbarkeit, der Servicequalität und des Investitionsschutzes.

Oswald Freisberg
Geschäftsführer
SER Solutions Deutschland GmbH

SER benötigt keine speziellen Lösungen für den Mittelstand, da wir diese Klientel schon seit jeher adressiert haben. Mit unseren Standard-Produkten ist die SER als Generalunternehmer bestens aufgestellt und operiert sehr erfolgreich. Unsere Produkte verfügen über einen für den Mittelstand unverzichtbaren Reifegrad verbunden mit einem garantierten vor Ort Service und Support für die komplette Lösung.



Johannes Schacht
Leiter Marketing und Business Development
Océ Document Technologies GmbH

In der Regel kann die Wahl eine Dokumenten-Infrastruktur eines mittelständischen Unternehmens nur ein Standardprodukt sein. Individualentwicklungen haben neben den Kosten vor allem den Nachteil, dass ihre Definition, Einführung und Pflege wichtige Management-Ressourcen bindet. Ausgenommen von dieser Regel sind Lösungen, die im Zentrum des eigentlichen Geschäftszwecks stehen, z.B. die Angebotsverwaltung eines Immobilienmaklers.

(3) Welche Rolle spielt die Integration mit CAD- und Produktionssteuerungssystemen im Mittelstand und wie positioniert sich hier Ihr Angebot?

Dipl.-Ing. Alexander Tryba
Managing Director
neeb & partner GmbH

Im Fertigungsbereich spielen typischerweise CAD und PDM eine herausragende Rolle. Entscheidend ist es hierbei für die vielen verschiedenen Systeme Integrationsmöglichkeiten zu bieten. Als Option zu unserem Lösungspaket gibt es einen standardisierten CAD-Link, der die Produkte von Bentley Systems (MicroStation) und Autodesk (AutoCAD) unterstützt. Weitere Systeme lassen sich über kundenindividuelle Anbindungen integrieren. Im PDM Umfeld wünschen sich die Kunden häufig eine bessere und einfachere Verfügbarkeit von Informationen. Hier kann ein DMS als Rückgrat wertvolle Unterstützung bieten.

Johannes Schacht
Leiter Marketing und Business Development
Océ Document Technologies GmbH

Im produzierenden Gewerbe kommt es natürlich darauf an, die gesamte Logistikkette zu optimieren. Invoice CENTER automatisiert ein Element dieser Kette, nämlich die Bearbeitung eingehender Rechnungen. Indem Rechnungsdaten, inklusive der Rechnungspositionen, automatisch extrahiert werden, können Buchungen weitgehend automatisiert werden.

Oswald Freisberg
Geschäftsführer
SER Solutions Deutschland GmbH

Im produzierenden Gewerbe spielen CAD- und Produktionssteuerungssystem sicher eine große Rolle. Wir haben uns mit unseren Produkten jedoch stärker auf das kaufmännische Umfeld ausgerichtet und unterstützen alle dokumentenbasierten Prozesse in der Verwaltung. Hierzu gehört natürlich auch die Integration in vorhandene ERP-Systeme über zertifizierte Schnittstellen, bis hin zu der Archivierung von E-Mails oder weiterer Office-Dokumente – auch direkt aus den Groupware- und Office-Anwendungen heraus.

(4) Ist die GDPdU in Bezug auf elektronische Archivierungssysteme ein Thema bei Ihren mittelständischen Kunden? Sind diese vorbereitet?

Oswald Freisberg
Geschäftsführer
SER Solutions Deutschland GmbH

Der Mittelstand generell reagiert nach wie vor verhalten. Unter dem zeitlichen Aspekt anstehender Steuerprüfungen, ist dies um so weniger zu verstehen, da jetzt Gefahr besteht, die Anforderungen der Steuerbehörden nicht erfüllen zu können. Unsere Kunden hingegen erfüllen mit unserem Archivsystem heute bereits die GdPDU-Anforderungen. Dies gibt Ihnen die Sicherheit, durch entsprechende Abgrenzungen die elektronische Auswertbarkeit auf die im Gesetz vorgeschriebenen Daten zu beschränken.



Dipl.-Ing. Alexander Tryba
Managing Director
neeb & partner GmbH

Wie sich zeigte, haben die GDPdU entgegen mancher Herstellerwünsche die Kunden nicht gezwungen im großen Stil neue IT-Produkte zu kaufen. Die GDPdU haben aber vielerorts zu einer kritischen Betrachtung der bisher eingesetzten IT-Systeme geführt. In der Regel war das Ergebnis, dass kein konkreter Handlungsbedarf für die Anschaffung geänderter IT-Systeme besteht, da die jeweiligen ERP-Anbieter bereits auf die neue Anforderung reagiert haben. Damit ist aber selbstredend nicht das Thema des zentralen Unternehmensarchivs gelöst. Hier greift unser Lösungsansatz, da alle für eine revisionsichere Archivierung relevanten Komponenten in unserem Produktpaket enthalten sind.

Johannes Schacht
Leiter Marketing und Business Development
Océ Document Technologies GmbH

Océ Document Technologies bietet hierfür selbst keine speziellen Mittelstandslösungen an. Problemlösungen existieren aber von zahlreichen Océ-Partnern, in deren Lösungen das Océ-Produktfolio als wesentliche Komponente eingebunden ist.

(5) Welches spezielle Lösungsangebot haben Sie für die Speicherung steuerrelevanter Daten?

Johannes Schacht
Leiter Marketing und Business Development
Océ Document Technologies GmbH

Océ Document Technologies bietet hierfür keine speziellen Mittelstandslösungen an. Die skalierbaren Anwendungen von Océ decken aber alle Anforderungen des Mittelstands ebenfalls ab.

Dipl.-Ing. Alexander Tryba
Managing Director
neeb & partner GmbH

In unserem Lösungspaket ist eine revisions sichere Langzeitarchivierung auf Basis von optischen Medien (WORMs) bereits im Standard enthalten. Wir nutzen hierbei Jukeboxen von Plasmon mit Treiber- und Steuerungssoftware von Legato. Die nahtlose Anbindung an das DMS von Documentum erfolgt über unser Produkt np-Safe. Durch die tiefe Integration bieten wir somit ein leistungsfähiges Online-Archiv, das höchsten Ansprüchen an Datenaufbewahrung, Caching, Mirroring, Reporting und Auditierbarkeit gerecht wird. So lassen sich neben den ERP-Daten insbesondere die damit verbundenen Geschäftsvorfälle sicher archivieren.

Oswald Freisberg
Geschäftsführer
SER Solutions Deutschland GmbH

Unsere Archivlösungen waren von Anfang darauf ausgelegt, steuerrelevante Daten und Dokumente revisions sicher über viele Jahre zu speichern. Im vergangenen Jahr haben wir unsere Lösungen lediglich in Bezug auf die Auswertbarkeit der Daten im Sinne der GdPDU erweitert.

(6) E-Mails, Groupware und verschiedene Spezialfachanwendungen liefern heute aufbewahrungswürdige Informationen. Welche konkreten Lösungsangebote haben Sie hierzu in Ihrem Portfolio?

Dipl.-Ing. Alexander Tryba
Managing Director
neeb & partner GmbH

Für die strukturierte Verwaltung von E-Mails können wir als Option zu unserem Lösungspaket den „Records Services for Email“ von Documentum einsetzen. Dieses Produkt archiviert eingehende, ausgehende und interne E-Mail-Nachrichten und nutzt dabei die nahezu unbegrenzte Skalierbarkeit und Sicherungsfunktionen von Documentum als DMS. Für die Anbindung von Groupware und Spezialapplikationen steht das Documentum „Business Objects Framework“ (BOF) zur Verfügung. Über die Business Objects können Anwendungen über APIs und andere Technologien wie Web Services bereitgestellt werden. Das Business Objects Framework sorgt für eine deutliche Verkürzung von Entwicklungs- und Testphasen sowie für eine bessere Übertragbarkeit und ein vereinfachtes Zusammenspiel von Anwendungen.

Johannes Schacht
Leiter Marketing und Business Development
Océ Document Technologies GmbH

Océ Document Technologies bietet hierfür keine speziellen, eigenständigen Mittelstandslösungen an. In Zusammenarbeit mit verschiedenen Océ-Lösungspartnern wurden aber Lösungen auch für diese Problematik geschaffen.

Oswald Freisberg
Geschäftsführer
SER Solutions Deutschland GmbH

Die E-Mail-Flut wird für Unternehmen zunehmend zum Problem. SER schafft hier effiziente Abhilfe: Wir haben mit SERiMail eine intelligente Lösung zur automatisierten Bearbeitung entwickelt, die eingehende E-Mails klassifiziert und Vorschläge zur Beantwortung bereitstellt. Unsere komfortable Lösung zur Archivierung von MS Outlook/Exchange und Lotus Domino/Notes-Dateien bietet vollintegrierte Archivierungs- und Recherchefunktionen.

(7) Kann sich der Mittelstand überhaupt Dokumentenmanagement leisten? Wie groß sind typische Projektbudgets?

Johannes Schacht
Leiter Marketing und Business Development
Océ Document Technologies GmbH

Dokumentenmanagementsysteme gibt es heute in allen Größen. Sie passen darum in alle Budgets. Die von Océ Document Technologies angebotene Lösung zur Rechnungsbearbeitung hat bereits ab 250 Rechnungen pro Tag eine Amortisationsdauer unter einem Jahr. Sie rechnet sich also für mittelständische Unternehmen mit relativ hohem Rechnungsaufkommen, wie es verarbeitenden Gewerbe und im Handel üblich ist.

Dipl.-Ing. Alexander Tryba
Managing Director
neeb & partner GmbH

Was die Verfügbarkeit von passenden und preislich attraktiven Produkten betrifft, ist dies auf jeden Fall zu bejahen. Die Projektbudgets sind abhängig von der Anzahl der Anwender sowie dem Leidensdruck des Kunden. Bei unseren bisherigen Angeboten liegt der untere Schwellwert bei rund 20 Anwendern in einer hochregulierten Umgebung bis zu 250-300 Anwendern. Die Budgets liegen dabei für das reine DMS System zwischen 15.000 Euro und einigen 100.000 Euro. Entscheidend ist hierbei die Frage, wie der einzelne Kunde einen möglichst schnellen Return-on-invest erzielt. Zur Analyse vorab bieten wir unseren Interessenten eine Kurzstudie mit einer wirtschaftlich orientierten Risiko-/Nutzenanalyse sowie einer standardisierten Re-turn-on-Invest Schätzung anhang der Richtlinien des VOI an. Darüber hinaus gibt es bei uns attraktive Leasing- und Mietkauf-Modelle, um die Kundenlösungen liquiditätsschonend mit einer externen Finanzierung zu verknüpfen.

 Oswald Freisberg
Geschäftsführer
SER Solutions Deutschland GmbH

Ein typisches Projektbudget für eine DMS-Mittelstandslösung von SER liegt bei ca. 100.000 Euro. Diese Größenordnung stellt für die meisten mittelständischen Unternehmen kein Problem dar und amortisiert sich in der Regel innerhalb von 12-18 Monaten.

(8) Hat der Mittelstand in Deutschland eine Wettbewerbschance ohne den Einsatz moderner Informationstechnologien zu überleben? Was passiert, wenn er nicht auf den Einsatz von Dokumenten-Technologien setzt?

Johannes Schacht
Leiter Marketing und Business Development
Océ Document Technologies GmbH

Es ist ein Allgemeinplatz, dass gerade in Deutschland Unternehmen nur dann überleben können, wenn sie alle Geschäftsprozesse weitgehend optimiert haben. Die ständig steigenden administrativen Anforderungen machen einen effizienten Umgang mit Dokumenten überall dort auf Dauer zwingend.

Oswald Freisberg
Geschäftsführer
SER Solutions Deutschland GmbH

Ohne moderne Informationstechnik hat der Mittelstand heute keine Chance mehr. Die Größenordnung des Einsparpotenzials variiert zwar je nach Branche. Der Mittelstand ist jedoch gut beraten, wenn er bei den extrem hohen Personalkosten auf moderne Informationstechnologie setzt, um seine Rentabilität zu steigern.



Dipl.-Ing. Alexander Tryba
Managing Director
neeb & partner GmbH

Für große wie für mittelständische Unternehmen gelten die gleichen Marktregeln. Moderne IT soll die Produktqualität verbessern sowie die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften vereinfachen und gleichzeitig die Produktions- und Übermittlungskosten senken sowie Entwicklungszeiten (Time-to-Market) signifikant zu verkürzen. Wenn die unternehmensinternen Rollen, Prozesse und Dokumente strukturiert in einem DMS verwaltet werden, bedeutet dies konkrete Effizientvorteile z.B. bei der Auftragsabwicklung, dem Beschaffungswesen oder im Qualitätsmanagement. Ein Verzicht auf Dokumenten-Technologien bedeutet in der Regel technische und organisatorische Mehraufwendungen, die sich letztendlich in den Verwaltungskosten und der Servicequalität niederschlagen.

**(9) Haben eigentlich kleinere Unternehmen eher eine Chance eine unternehmensweite Lösung schnell einzuführen und effizient zu nutzen als ein Großunternehmen?
Liegen hier nicht schnell erreichbare ROIs?**

Dipl.-Ing. Alexander Tryba
Managing Director
neeb & partner GmbH

Zumindest sind kleinere Unternehmen in der Nutzung neuer Systeme häufig sehr viel offener und kreativer – häufig auch deswegen, weil das unternehmensinterne Regelwerk noch relativ überschaubar ist. Insofern stehen die Chancen sehr gut, dass DMS-Lösungen anhand des kleineren Regelwerkes rund um Rollen, Prozesse und Dokumente schnell und effizient eingeführt werden können. Die von uns propagierte kurze Einrichtungszeit stellt eine gute Grundlage für einen schnell erreichbaren ROI dar.

Oswald Freisberg
Geschäftsführer
SER Solutions Deutschland GmbH

Kleinere Unternehmen besitzen eine schlankere Organisation. An einem DMS-Projekt sind meist weniger Mitarbeiter beteiligt als in großen Organisationen. Dies beschleunigt den Roll out gegenüber großen Konzernen erheblich. Sie erreichen auch schneller den ROI, bereits bei 250 Rechnungen/Tag sparen sie mit automatisierter Rechnungseingangsbearbeitung rund 120.000 Euro pro Jahr!



Johannes Schacht
Leiter Marketing und
Business Development
Océ Document Technologies GmbH

Dokumentenmanagement-Systeme einzuführen heißt immer auch Prozesse und Abläufe zu überdenken. In Großunternehmen sind die Geschäftsprozesse in der Regel weitgehend definiert und analysiert. Bei der Einführung kann darauf aufgesetzt werden. Für kleinere Unternehmen trifft das nicht immer zu. Auf der anderen Seite: Je kleiner ein Unternehmen, desto schneller haben sich die betroffenen Mitarbeiter auf das beste Vorgehen verständigt. Dies gleicht eine fehlende Prozessdefinition mehr als aus.

(10) Nennen Sie bitte in einem Satz Ihre USPs Unique Selling Points, die Ihr Produkt oder Leistungsangebot deutlich vom Wettbewerb unterscheiden.

Dipl.-Ing. Alexander Tryba
Managing Director
neeb & partner GmbH

Unser Lösungspaket umfasst die gesamte Verarbeitungskette vom Einscannen der Papierdokumente über die strukturierte Ablage und Verwaltung im DMS mit einer nachfolgenden optischen Archivierung basierend auf einer optimalen Kombination sämtlicher notwendiger Hardware und Software Komponenten marktführender Hersteller wie Fujitsu, Kofax, Documentum, neeb & partner, Legato und Plasmon. Diese Lösungspaket wird um erprobte Beratungs-, Schulungs- und Servicebausteine ergänzt und ist daher eine vollständige DMS-Lösung aus einer Hand zu einem attraktiven Paketpreis.

Oswald Freisberg
Geschäftsführer
SER Solutions Deutschland GmbH

SER verfügt über ein ganzheitliches Produktportfolio (Archiv, DMS, Workflow, KM), das vielfältige Einstiegsszenarien und Ausbaumöglichkeiten bietet und liefert Software, Hardware und Dienstleistungen aus einer Hand.

Johannes Schacht
Leiter Marketing und Business Development
Océ Document Technologies GmbH

Die Lösung der Océ Document Technologies zur Rechnungsbearbeitung hat eine vollautomatische Erkennung von Rechnungsdaten, die nicht speziell an die Layouts der einzelnen Lieferanten angepasst werden muss. Damit sind die Systeme „Ready to go“ wenn sie installiert sind.

Veranstalter



Advanstar Communications GmbH & Co. KG
Landsberger Str. 101
45219 Essen
Tel: +49-205-10489-0
Fax: +49-2054-10489-29
<http://www.advanstar.com>



PROJECT CONSULT GmbH
Oderfelder Straße 17
20149 Hamburg
Tel.: +49-40-460762-20
Fax: +49-40-460762-29
www.project-consult.com

Teilnehmer



neeb & partner GmbH
Bartningstrasse 55
64289 Darmstadt
Tel: +49-6151-1793-0
Fax: +49-6151-1793-190
<http://www.np-gmbh.com>

DMS EXPO

Stand 3530



Océ Document Technologies GmbH
Max-Stromeyer-Straße 116
78467 Konstanz
Tel: +49-7531-87430-0
Fax: +49-7531-8749-49
<http://www.odt-océ.com>

Stand 3020



SER Solutions Deutschland GmbH
Innovationspark Rahms
53577 Neustadt/Wied
Tel: +49-2683-984-0
Fax: +49-2683-984-222
<http://www.ser.de>

Stand 3550

Alle Rechte vorbehalten.

Bei Verwendung von Texten bitte ein Belegexemplar der Publikation an die Veranstalter.

