



DOCUWARE AUTHORIZED
PARTNER CASE STUDY

Steigauf Daten Systeme GmbH, München

Die Erfolgsgeschichte von Steigauf mit DocuWare beruht auf der einzigartigen Usability der Software, dem partnerschaftlichen Umgang, der Kenntnis der landes-spezifischen Compliance-Anforderungen und der gemeinsamen Lösungskompetenz.

„Die klare strategische Ausrichtung und die sehr aktive Weiterentwicklung, die keinen Stillstand kennt, sind die wichtigsten Kriterien, warum wir uns für DocuWare entschieden haben und dieser Partnerschaft seit über 20 Jahre treu sind. Dadurch sind wir stets nahe am Markt und können gemeinsam auf eine permanente Aufwärtsentwicklung zurückblicken.“

— Roul Steigauf, Geschäftsführer und Gesellschafter,
STEIGAUF DATEN SYSTEME GMBH, MÜNCHEN

Fakten

LAND
Deutschland

PARTNER SEIT
1997

UMSATZ (ENDE 2021)
3,5 Mio. Euro

BEREITSTELLUNG
On-Premises | Cloud

PARTNER-STATUS
Platinum

ERFOLGREICHE PROJEKTE (ENDE 2021)
341

Den klassischen Nutzenargumenten für Dokumenten-Management wie Zeit- und Kostenersparnis fügt der Platinum-Partner Steigauf wesentlichen Mehrwert hinzu, insbesondere die Qualitätssteigerung in den Prozessen.

Für Roul Steigauf ist Dokumenten-Management seit 2008 der absolute Fokus seines Unternehmens. Die gemeinsam mit seinem Vater 1993 gegründete Steigauf Daten Systeme GmbH in Riemerling nahe München hatte ihren Ursprung in PC-Netzwerk-Dienstleistungen und beschäftigte sich früh mit verschiedenen Dokumentenmanagement-Lösungen, bevor sie 1997 DocuWare Partner wurde. „Entscheidend war für uns, dass DocuWare sich an die gleichen Zielgruppen richtet wie wir, an mittelständische Betriebe, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Im Unterschied zu anderen Anbietern, mit denen wir experimentiert hatten, ist DocuWare bodenständig und hat sich von Beginn an als ein tatkräftig unterstützender Partner auf Augenhöhe gezeigt.“

„Wir sind branchenneutral aufgestellt und haben im Lauf der Jahre Lösungskompetenz zur Qualitätssteigerung der Prozesse in unterschiedlichsten Branchen entwickelt.“

Das Unternehmen ist hinsichtlich der Branchen grundsätzlich neutral aufgestellt. Aber es haben sich im Lauf der Jahre einige Schwerpunkte herausgebildet. Dazu zählen Recycling-Betriebe, Rechtsanwaltskanzleien, Handelsunternehmen und auch die produzierende Industrie. Das Spektrum reicht vom Kleinbetrieb bis zum Großunternehmen mit 60.000 Beschäftigten. Im Zentrum steht die umfassende Lösungskompetenz. So wird

etwa bei einem Entsorgungsunternehmen ein Workflow realisiert, durch den die Lieferung via Touchpad direkt an der LKW-Waage quittiert und der interne Beleg sofort elektronisch an die Buchhaltung und das Warenwirtschaftssystem übermittelt wird. In einer Anwaltskanzlei werden Abläufe vom Posteingang bis zur Bearbeitung der Belege in der Kanzleisoftware integriert.

„Ein Alleinstellungsmerkmal sehen wir in unserem Schnittstellen-Know-how, das ERP-Systeme und Branchenlösungen umfasst.“

Voraussetzung für die individuell angepassten Lösungen sind Schnittstellen, auf deren Erstellung sich das Unternehmen seit vielen Jahren spezialisiert hat. Der InnoLink Service (ILS) ist ein von Steigauf entwickeltes serverbasiertes Tool zur Integration des DMS in unterschiedliche Softwareumgebungen (Fibu, ERP, Branchensoftware, Mailsysteme etc.) sowie zur Automatisierung von Arbeitsabläufen. Drei Mitarbeiter beschäftigen sich ausschließlich mit Pflege, Weiterentwicklung und Ausbau dieses Tools, das auch von anderen DocuWare Partnern genutzt wird.



Durch das kontinuierlich gewachsene Know-how und die Lösungskompetenz sind Steigauf-Projekte immer mit zusätzlichem Mehrwert für die Kunden verbunden. So ist bei fast allen Kunden der Rechnungseingangs-Workflow Teil der Lösung. Durch die Fokussierung auf kontinuierliche Prozessverbesserung sind die Kundenbeziehungen in der Regel langfristig; folglich besteht auch der größere Teil des Umsatzes aus Dienstleistungen. Mit dieser Strategie gehört Steigauf seit vielen Jahren stets zu den umsatzstärksten DocuWare Partnern und besitzt den Diamond-Status.

„Unser Ziel ist es, Mehrwert für die Kunden zu schaffen, das Mittel ist die kontinuierliche Qualitätssteigerung der Prozesse.“

Bei Kunden, die die komplette Bandbreite der aktuellsten Möglichkeiten nutzen wollen, ist die Entscheidung für die Cloud klar. Wenn es aber eher um eine Archivlösung mit rudimentären Workflow-Prozessen geht, fällt die Wahl meistens auf eine OnPremises-Lösung. Mehrheitlich wird DocuWare aktuell vor Ort beim Kunden installiert, gut 40 Prozent der Neuinstallationen laufen in der Cloud.

„Die Entscheidung zwischen Cloud und On-Premises ergibt sich aus den Anforderungen und Wünschen - uns geht es immer um die beste Lösung für den Kunden.“

Auch im dritten Jahr der Corona-Krise erwartet Roul Steigauf eine Wachstumsrate auf dem gewohnten Niveau von rund fünf Prozent. „Die Kunden sind froh, dass sie in der Lage sind, Homeoffice realisieren zu können, was ohne DMS nicht realistisch wäre.“ Statt Einbrüchen rechnet er eher mit zusätzlicher Nachfrage durch den gewachsenen Trend zur Digitalisierung.



Mehr erfahren: go.docuware.com/partnerschaft

DocuWare GmbH

Planegger Str. 1 | 82110 Germering | Deutschland
Office: +49 89 894433-0 | info@docuware.com