

Kurze Verkaufszyklen durch Ready-to-use-Systeme

Schon früh hat man bei **DocuWare** auf das Thema Cloud gesetzt. Wie das Unternehmen von dieser Entscheidung profitiert und wie sich das Geschäft während der Corona-Pandemie entwickelte, das erläutert DocuWare-Geschäftsführer Max Ertl im Interview.

Herr Ertl, Corona hat die Digitalisierung und damit auch die Nachfrage nach Lösungen zur Optimierung von Geschäfts- und Dokumentenprozessen weiter beschleunigt. Wie hat sich vor diesem Hintergrund das Geschäft entwickelt?

Wir konnten im vergangenen Geschäftsjahr ein weltweites Umsatzwachstum von 10,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verzeichnen. In EMEA betrug die Steigerung sogar 18 Prozent. Betrachtet man unseren Cloud-Umsatz, so ist dieser um 41 Prozent gewachsen. Hier wird ganz klar deutlich, wohin die Reise geht – von unseren 2280 Neukunden im Geschäftsjahr 2020 haben sich 1685, also drei von vier, für unsere cloudbasierte Lösung entschieden. Ein Grund dafür ist sicherlich, dass coronabedingt viele Firmen ihre Mitarbeiter ins Home-Office schicken mussten.

Zu den Vorteilen von Cloud-Lösungen gehört, dass keine hohen Anfangsinvestitionen getätigt werden müssen und zum Beispiel dank vorkonfigurierter Workflows schnell mit der Arbeit begonnen werden kann. Wir haben von Anfang an bei der Entwicklung den Fokus auf eine schnelle, effektive Bereitstellung und somit einen schnellen Weg zum Erfolg gelegt – das kommt unseren Kunden sowie Partnern zugute.

Den veränderten Anforderungen an eine standortunabhängige Zusammenarbeit werden Sie u.a. mit der Version 7.4 Ihrer ECM-Lösung gerecht. Welche Mehrwerte bieten Sie Kunden und Partnern damit?

DocuWare Version 7.4 ermöglicht eine verbesserte Zusammenarbeit. Zum Beispiel

können mehrere Kollegen in DocuWare Cloud abgelegte Microsoft Office-Dokumente gleichzeitig online in Microsoft Office für das Web bearbeiten. Die Bearbeitung erfolgt wesentlich schneller, da die Dokumente nicht mehr heruntergeladen und nach der Bearbeitung wieder hochgeladen werden müssen.

Dadurch, dass sich Workflows jetzt von einem System in ein anderes kopieren lassen, wird ebenfalls wertvolle Arbeitszeit eingespart. Hinzu kommt, dass Fehler minimiert werden. Beispielsweise kann ein für die Personalabteilung erstellter Workflow, der sich mit kleinen Modifikationen auch für das Marketing eignet, auf das Marketing-Archiv übertragen und nach Bedarf angepasst werden.

DocuWare hat früh auf das Thema Cloud gesetzt. Inwieweit spielt Ihnen diese Entscheidung heute in die Karten?

Bereits 2012 haben wir die erste echte SaaS-Lösung auf den Markt gebracht. „DocuWare Cloud“ und „DocuWare“ als On-Premises-Lösung basieren auf dem gleichen Code und bieten nahezu das Gleiche bei Funktionsumfang, intuitiver Benutzeroberfläche und Integrationsmöglichkeiten. Ende Juni 2021 konnten wir den 5000sten Neukunden begrüßen. Für unseren Erfolg sehen wir drei entscheidende Gründe: Erstens ist die Nachfrage nach Cloud-Services im Verhältnis zu On-Premises-Lösungen aufgrund der finanziellen und organisatorischen Vorteile immer stärker angestiegen, zweitens wird heute eine intuitive Benutzerführung erwartet und drittens tendieren Unternehmen



DocuWare Geschäftsführer Max Ertl

zunehmend zum Einsatz von Abteilungssystemen beziehungsweise Systemen für einzelne Prozesse. Unternehmenslösungen, die langwierige professionelle Dienstleistungen erfordern, sind weniger gefragt.

Mit unseren vorkonfigurierten Cloud-Paketen haben wir schnell auf die Marktanforderungen reagiert. Die Ready-to-use-Systeme enthalten sofort nutzbare und leicht anpassbare Vorlagen für Archive, Zugriffsrechte und Rollen sowie automatisierte Workflows für Standardprozesse. Dank fertiger Konfigurationen lassen sich Lösungen innerhalb einiger Stunden bis hin zu wenigen Tagen einführen. Einen besonders hohen Stellenwert hat zudem die einfache Integration mit anderen Anwendungen. IT-Aufwand und Kosten werden deutlich reduziert.

Wie entwickelt sich die Partnerbasis?

DocuWare konnte das starke Wachstum in den letzten Jahren nur zusammen mit seinen Partnern erreichen. DocuWare Partner waren und sind gut aufgestellt, um von die-

sem Wachstum zu profitieren. Einige von ihnen konnten im Pandemiejahr ihre Umsätze sogar signifikant steigern.

Wir konnten im vergangenen Kalenderjahr in der DACH-Region 42 neue Partner für uns gewinnen und haben heute in diesem Gebiet insgesamt mehr als 300 autorisierte DocuWare Partner (ADP) und Cloud-Partner. Doch wir wollen unser Wachstum weiter überproportional steigern. Eine Chance sehen wir im weiteren Ausbau unseres Partnernetzwerkes. Aber wie bei der Entwicklung unserer Produkte gilt auch hier: Qualität geht vor Quantität. Nur so können wir sicherstellen, dass wir langfristig zufriedene Kunden haben. Dafür haben wir ein umfangreiches Schulungsprogramm und stellen den Partnern alle Tools zur Verfügung, die notwendig sind, um in diesem Marktsegment erfolgreich zu sein.

Wir suchen ambitionierte Unternehmen, die langfristig auf dem attraktiven ECM-Zukunftsmarkt mit uns zweistellig wachsen wollen. Wir unterstützen sie dabei, schnell durchzustarten und mit unseren fertigen Paketen kurze Sales-Zyklen und hohe Abschlussraten zu verwirklichen.

Warum sollten sich Reseller und Händler mit DocuWare befassen?

Die DocuWare-Plattform selbst ist äußerst zuverlässig und auf eine Partner-Denkwei-



Drei von vier DocuWare-Kunden haben sich im vergangenen Geschäftsjahr für die cloudbasierte Lösung des Unternehmens entschieden.

se ausgelegt. DocuWare bietet erstklassige Margen – sowohl für DocuWare-Cloud-Partner als auch für autorisierte DocuWare-Partner (ADP). Des Weiteren bietet DocuWare einen bewährten Turn-Key-Business-Plan, effiziente Vertriebsprozesse sowie einen umfassenden Allround-Support, zum Beispiel einen erfahrenen persönlichen Ansprechpartner, der zusammen mit dem Partner auch Kundentermine vorbereitet und ihn hier auch begleitet. Einen besonders schnellen Einstieg verspricht DocuWare seinen Cloud-Partnern, da sich die leistungsstarken, vorkonfigurierten Cloud-Lösungen mit lediglich zwei Terminen verkaufen lassen und so kurze Verkaufszyklen beschleunigen.

DocuWare ist ein deutsches Unternehmen, das sich von Anfang an international auf-

gestellt hat. Welche Bedeutung hat die Internationalität heute für Sie?

Internationalität spielt bei uns eine große Rolle. Unsere Produkte sind in über 100 Ländern im Einsatz und wir haben weltweit rund 750 Vertriebspartner. Damit noch mehr Kunden in ihrer Muttersprache mit dem DMS arbeiten können, ergänzen wir die Sprachen sukzessive. Mit DocuWare Version 7.3 kam die Benutzeroberfläche in Finnisch und Türkisch, bei Version 7.4 in Tschechisch hinzu. Weitere werden folgen. Global agierende Firmen und Unternehmen mit Mitarbeitern aus vielerlei Ländern bieten dadurch ihren Usern – unabhängig von Unternehmenssprache und Unternehmensstandort – die Möglichkeit, die Sprache der Benutzeroberfläche für sich selbst aussuchen.

www.docuware.com