

Eine Partnerschaft auf Augenhöhe

Seit über 20 Jahren arbeitet der Dokumenten-Spezialist **Steigauf Daten Systeme** bereits mit **DocuWare** zusammen. Wesentliche Erfolgskriterien sind dabei neben der Usability der Software vor allem der partnerschaftliche Umgang und die gemeinsame Lösungskompetenz.

Für das Unternehmen von Roul Steigauf liegt der Fokus seit 2008 komplett auf dem Thema Dokumenten-Management. Die 1993 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 Dokumenten-Management-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“, beschreibt Steigauf die Zusammenarbeit.

Lösungskompetenz in unterschiedlichen Branchen

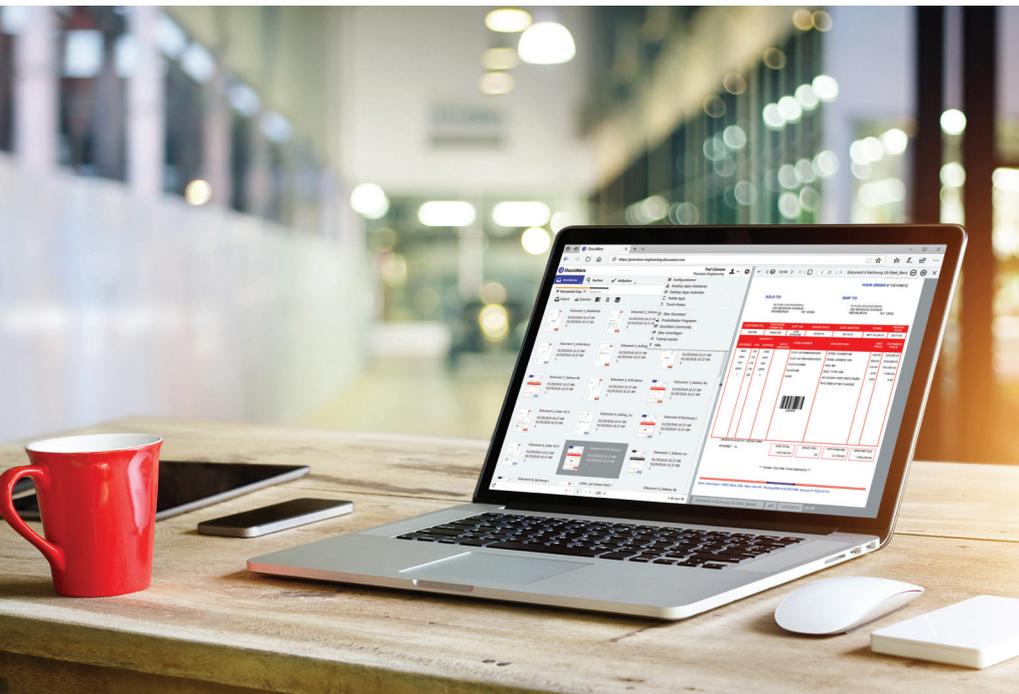
Das Unternehmen ist hinsichtlich der Branchen grundsätzlich neutral aufgestellt. Dennoch haben sich im Lauf der Jahre einige Schwerpunkte herausgebildet. Dazu zählen Recycling-Betriebe, Rechtsanwaltskanzleien, Handelsunternehmen und auch die

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.

Schnittstellen-Know-how als Alleinstellungsmerkmal

Voraussetzung für die individuell angepassten Lösungen sind Schnittstellen, auf deren Erstellung sich das Unternehmen seit vielen Jahren spezialisiert hat. Der „InnoLink“-Service ist ein von Steigauf entwickeltes serverbasiertes Tool zur Integration des DMS in unterschiedliche Softwareumgebungen wie Finanzbuchhaltung, ERP, Branchensoftware oder Mailsysteme 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 zudem immer mit zusätzlichem Mehrwert für die Kunden verbunden. So ist bei fast allen Kunden der



Der in Riemerling nahe München ansässige Dokumenten-Spezialist Steigauf Daten Systeme hat sich vor allem auf die individuell angepasste Integration von DocuWare spezialisiert.

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 – 2021 waren es rund 3,5 Millionen Euro – aus Dienstleistungen. Mit dieser Strategie gehört Steigauf seit vielen Jahren stets zu den umsatzstärksten autorisierten DocuWare-Partnern und besitzt den Diamond-Status.

Bei Kunden, die die komplette Bandbreite der aktuellen 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 On-Premises-Lösung. Mehrheitlich wird DocuWare aktuell vor Ort beim Kunden installiert, gut zehn Prozent der Neuinstallationen laufen in der Cloud, so Steigauf.

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, Home-Office realisieren zu können, was ohne DMS nicht realistisch wäre.“ Statt Einbrüchen rechnet er eher mit zusätzlicher Nachfrage durch den gewachsenen Trend zur Digitalisierung.

www.steigauf.de

www.docuware.com/de



„Die klare strategische Ausrichtung und die sehr aktive Weiterentwicklung sind die wichtigsten Kriterien, warum wir uns für DocuWare entschieden haben und dieser Partnerschaft seit über 20 Jahre treu sind“, betont Roul Steigauf, Geschäftsführer und Gesellschafter von Steigauf Daten Systeme.