

Den Spagat zwischen Cloud und On-Prem meistern

VON BERTHOLD WESSELER

Als Docuware 1988 in Germering bei München gegründet, wurde der Hersteller von Software für das Dokumenten-Management im Jahr 2000 in Docuware umbenannt. Heute agiert man mit rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den beiden Firmenzentralen Germering bei München und New Windsor (New York, USA), im Entwicklungszentrum in Sofia (Bulgarien) sowie in Niederlassungen in Spanien, Frankreich und Großbritannien. Dazu kommen mehr als 750 Vertriebspartner weltweit. Seit August 2019 ist Docuware eine Tochter des japanischen Ricoh-Konzerns und unterstützt heute rund 15.000 Kunden in 100 Ländern mit der sowohl On-Premises und in der Cloud nutzbaren Software dabei, die Arbeit durch Digitalisierung, Automatisierung und Transformation von Schlüsselprozessen zu vereinfachen.

Seit dem Jahr 2016 wurden Cloud-Lösungen verstärkt nachgefragt; 2020 gab es dann einen sehr deutlichen Anstieg bei der Nachfrage, weil die Unternehmen – auch bedingt durch Corona – zunehmend auf Remote-Arbeit umstellen.

Allerdings ist eines klar: Die Anfang 2012 lancierte Cloud-Lösung soll den On-Prem-Klassiker nicht ablösen, sondern eine attraktive Alternative bleiben. Beide Lösungen basieren auf dem gleichen Code und bieten damit nahezu das Gleiche bei Funktionsumfang, Benutzeroberfläche und Integrationsmöglichkeiten. Die Unterschiede liegen im Betrieb. Der Anwender entscheidet, ob er eine maßgeschneiderte Software im eigenen RZ betreiben möchte – oder aber eine Standardlösung „Out of the box“.

Über den Spagat zwischen Cloud und On-Prem in der Entwicklung sprachen wir mit Dr. Michael Berger, Der Chief Technology Officer (CTO) und Geschäftsführer spricht auch über die generellen Entwicklungsziele, die nächsten Releases und zeigt einen pragmatischen Ausweg aus dem Dilemma auf, vor dem viele IT-Chefs nach dem Aus für den „Privacy Shield“ am 16. Juli 2020 stehen.

Stolz hebt Technik-Chef Berger hervor, dass von Anfang an darauf geachtet wurde, in der Cloud den vollen Funktionsumfang der On-Premises-Software zu bieten. „Das können wir in mittlerweile 18 Sprachen; mit Version 7.5 kommen noch Dänisch und Norwegisch hinzu. So treiben wir die Internationalisierung voran. Außerdem sind wir der einzige DMS-Hersteller, der identische Cloud- und On-Prem-Lösungen anbietet. Unsere Kunden können daher auch wechseln oder hybride Lösungen nutzen.“

Herr Dr. Berger, im Mai kam die Version 7.4 auf den Markt. Was sind die wichtigsten Neuerungen?

Dr. Michael Berger: Wir platzieren unsere Software als zentrales System in der IT-Landschaft. Damit werden Dokumente und Wissen verwaltet, aber auch Prozesse digitalisiert und automatisiert.

Teilweise sind das umfangreichere End-zu-End Prozesse in den Unternehmen – nicht nur im Finanzbereich, sondern zum Beispiel auch im Personal- oder Vertragswesen oder im Qualitätsmanagement.

Interview mit Dr. Michael Berger, CTO und Geschäftsführer der Docuware GmbH



„Die meisten neuen Funktionen dienen der Integration mit anderen Systemen oder der besseren Zusammenarbeit von Nutzern.“ Dr. Michael Berger

Dazu ist neben der Kollaboration die Integration in die IT-Landschaft ausschlaggebend. Bei der Kollaboration haben wir schon immer andere Technologien integriert; mit der neuen Version wird es möglich, dass Teams gemeinsam live an Office365-Dokumenten arbeiten. Workflows sind fehlersicher und gemeinsam nutzbar, die Highlight-Suche liefert schneller Ergebnisse in jedem ERP- oder CRM-Programm mit Hilfe der Copy&Paste-Funktion und die Benutzer-Authentifizierung wurde ebenso verbessert wie der Dokumenten-Export.

Wir entwickeln eine iPaaS-Lösung zusammen mit der Software AG. Damit kann künftig jeder Partner eigene Konnektoren auf API-Ebene mit der Plattform Webmethods entwickeln. In Projekten lassen sich diese dann unkompliziert auf No-Code-Ebene verwenden. Außerdem vereinfachen wir die Skalierung und beschleunigen die Inbetriebnahme durch neue vorkonfigurierte Lösungen.

Die Rede ist von einem „Booster für die Kollaboration“. Was genau ist damit gemeint?

Berger: Die meisten neuen Funktionen dienen der Integration mit anderen Systemen oder der besseren Zusammenarbeit von Nutzern auch an verteilten Standorten. Die Integration einer elektronischen Signatur-Technologie trägt dazu bei, die Geschäftskontinuität und Produktivität aller Remote-Teams zu sichern. Des Weiteren können Neukunden unsere vorkonfigurierten Cloud-basierten Lösungen noch schneller in Betrieb nehmen und Bestandskunden können sie einfacher erweitern.

Welche Rolle spielt die Cloud dabei, dass der „Booster“ zündet? Zündet er auch On-Prem?

Berger: All diese Funktionen sind in der Cloud verfügbar. Und der Sales-Schwerpunkt liegt auch eindeutig auf der Cloud. Somit sollten die neuen Möglichkeiten viel bewirken.

Werden Sie weiter zweigleisig fahren – On-Prem und in der Cloud?

Berger: Wir werden langfristig zweigleisig fahren. Die Kunden werden auch in Zukunft abhängig von ihren geschäftlichen Randbedingungen entscheiden, ob sie eine Public-Cloud-Anwendung oder eine privat gehostete Version vorziehen. Wir können beides. Und: Wir haben das Glück, uns damals für den harten Weg entschieden zu haben – dass wir ausgehend von On-Prem eine Architektur gebaut haben, die in großen Teilen in der Cloud und On-Prem übereinstimmt. Daher ist der Aufwand wesentlich geringer, als wenn wir zwei verschiedene Systeme bauen würden.

Wo setzen Sie die Prioritäten bei der Weiterentwicklung?

Berger: Datensicherheit und Compliance sind inhärenter Bestandteil unserer Strategie als Firma, die sensible Kundendaten verwaltet. Wir sind ständig dabei, unsere führende Rolle zu halten und auszubauen. Strategisch sind neben der weiteren weltweiten Expansion – also der Investitionen in Sprachen und Service-Erweiterungen – vor allem folgende Funktionsbereiche wichtig: Elektronische Rechnungen, zusätzliche „Use Cases“ durch Erweiterung elektronischer Formulare, umfangreichere Workflow-Funktionalität in Richtung Business-Process-Automation und Analytics / Dashboarding sowie eine tiefere, aber nach wie vor auch einfache Integration in Fremdsysteme bzw. die Interaktion damit. Dazu kommen die bereits erwähnten vorgefertigten Lösungen und unser Anspruch von „Continuous Delivery“.

Darüber hinaus ist ein großer Entwicklungsschwerpunkt, die Bedienung weiter zu vereinfachen und benutzerfreundlicher zu gestalten – sowie wesentlich mehr Intelligenz in Docuware einzubauen, zum Beispiel durch die Nutzung von KI-Methoden

zur erweiterten Metadaten-Extraktion oder für eine „natürlichere“ Suche. Auch die Integration mit Microsoft Teams ist bereits in Arbeit.

Mitte 2018 brachten Sie die erste vorkonfigurierte Lösung auf den Markt. Nun ist es erstmals mit Version 7.4 möglich, zwei vorkonfigurierte Lösungen zu kombinieren. Welche Rolle spielen vorkonfigurierte Lösungen in der weiteren Entwicklung?

Berger: Über die Jahre haben wir unsere vorkonfigurierten Lösungen immer weiter verbessert – modularisiert und wesentlich verständlicher gemacht. Wir möchten unseren Kunden eine Standardlösung bieten, die sofort einsatzbereit ist, die Unternehmen zum Betrieb nur geringe eigene Ressourcen benötigen und trotzdem eine komplette „State of the Art“-Lösung bekommen.

Jetzt ist es auch möglich, mehrere Domänen im Unternehmen mit einem System zu bedienen, z. B. Finanzen und HR. Außerdem können die Partner ihre eigenen Konfigurationen für spezielle Domänen oder auch Branchen erstellen und wiederverwenden. Das spart viel Zeit und Aufwand, Kunden profitieren von Erfahrungen und bekommen die beste verfügbare Lösung als Standard. Unser Ziel ist es, dieses Geschäftsjahr die magische Grenze von 1.000 neuen Systemen auf der Basis vorgefertigter Lösungen zu knacken, so dass diese sehr geschäftsrelevant sind! Auch in Zukunft werden wir in diesen Bereich investieren, vor allem um unser Erfolgsmodell in den USA weiter zu stärken und dann auf andere Länder zu replizieren – vor allem Frankreich, Spanien und UK. Auch hier werden wir Unternehmen bald Lösungen bereitstellen, die weniger Ressourcen erfordern als zuvor.

Wenn wir in die Zukunft blicken: Wie sieht der Zeitplan für Docuware 8.0 aus – und was können wir damit erwarten?

Berger: Docuware 8 kommt voraussichtlich Anfang 2023 und bringt uns einige der genannten funktionalen Erweiterungen, ist aber gleichzeitig die letzte sogenannte „Version“ von Docuware in der Cloud. Danach beginnt das Zeitalter des „Continuous Delivery“ – ausschließlich eine Lieferung von Inkrementen. Bei On-Prem werden wir gegebenenfalls weiterhin von Versionen sprechen; das ist aber noch nicht sicher.

Warum diese Umstellung?

Berger: Wir liefern eine sehr mächtige Plattform mit einiger Komplexität. Heute sammeln wir sämtliche Änderungen ein halbes Jahr lang, testen diese und liefern dann ein Update. Es ist ein hohes Risiko, eine so große Änderung an viele tausend Cloud-Kunden auszurollen. Andererseits müssen diese Kunden mindestens ein halbes Jahr darauf warten, selbst wenn wir die Dinge längst umgesetzt haben. Und wir sind nicht so flexibel, denn ein hoch priorisiertes Thema kann nicht früher im Markt platziert werden. Das wollen wir ändern: kleinere Updates, sobald etwas fertig ist – mit weniger Risiko, schnellerer Verfügbarkeit und mehr Flexibilität. ■

Herr Dr. Berger, vielen Dank für das Gespräch!