

DREI FRAGEN AN ...



... Max Ertl, Präsident der Docuware Group



... Karl Heinz Mosbach, Geschäftsführer der Elo Digital Office GmbH

Videokonferenzen, Kollaborations-Tools, elektronische Rechnungen oder digitale Dokumentenverwaltung – Corona hat bei vielen Mittelständlern zu einem regelrechten **Digitalisierungsschub** geführt. Die große Frage ist: Warum spielt Papier heute in deutschen Büros immer noch eine Rolle? Wo gibt es die größten Hürden bei der Digitalisierung?

WEIL ES IMMER NOCH HAKT UND KNIRSCHT, stellen viele Mittelständler ihre Dokumenten-Management- und Enterprise-Content-Management-Systeme (DMS/ECM) auf den Prüfstand. Das gilt insbesondere dann, wenn immer noch primär mit Papier gearbeitet wird. IT-MITTELSTAND hat bei zwei Experten nachgefragt, worauf es bei der Digitalisierung ankommt.

ITM: Herr Mosbach, Herr Ertl, warum scheuen Mittelständler oft noch vor der Investition in die Digitalisierung des Dokumenten-Managements zurück?

MOSBACH: Ihre Frage impliziert, der Mittelstand stünde der Digitalisierung per se kritisch gegenüber. Dies kann ich so nicht bestätigen. 45 Prozent der mittelständischen Unternehmen haben in den vergangenen Jahren ihre Investitionen sogar um bis zu 25 Prozent gesteigert. Dennoch hinken andere noch hinterher.

„Gerade in Zeiten, in denen alles teurer ist und die Preissensibilität steigt, schätzen Unternehmen die Transparenz und Flexibilität von Cloud-Lösungen.“

Max Ertl

Deutschland ist zwar ein führender Wirtschaftsstandort, nimmt in puncto Digitalisierung im Vergleich mit anderen Ländern allerdings eine blamable Position ein. Grundsätzlich sind Einsicht und Wille da, aber viele Firmen kommen nicht in die Gänge. Diese (Blockade-)Haltung gilt es zu durchbrechen.

ERTL: Viele mittelständische Unternehmer haben erkannt, dass die Digitalisierung notwendig ist, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Nichtsdestotrotz gibt es auch weiterhin Mittelständler, die vor Investitionen in die Digitalisierung mit einem DMS zögern. Einige Unternehmen verbinden mit der Implementierung von Software-Lösungen noch immer die durchaus umständliche Installation und Verwaltung von On-Premises-Lösungen. Diese erfordert erhebliche finanzielle Anfangsinvestitionen in Hardware, Software-Lizenzen und Schulungen und setzt ein hohes Maß an Mitarbeit von internen IT-Abteilungen oder externen Beratern voraus. In mittelständischen Unternehmen haben die IT-Teams

jedoch oft begrenzte Kapazitäten. Die Unternehmen verfügen also häufig weder über die notwendigen finanziellen Mittel noch über die personellen Ressourcen, um solche Projekte umzusetzen. Unser Cloud-basiertes DMS bietet den Vorteil, dass Investitionen in Hardware, Wartung und Support ausbleiben. Mit unseren vorkonfigurierten Cloud-Lösungen können zentrale Geschäftsprozesse sogar



innerhalb weniger Tage automatisiert werden. Die agile Vorgehensweise zeichnet sich dabei durch besonders hohe Flexibilität und schnelle Handlungsfähigkeit aus. Produkte können fortlaufend an die Bedürfnisse unserer Kunden angepasst werden. Für Datenschutz und -sicherheit sowie Redundanz und Skalierbarkeit sind wir als Anbieter auch zuständig.

ITM: Welche Basis-Features sollten moderne DMS-Systeme bieten, damit sie im Mittelstand erfolgreich genutzt werden können?

ERTL: Da es Mittelständlern oft an IT-Experten fehlt, sollte ein DMS gewählt werden, das einfach implementiert und konfiguriert werden kann. Ziel eines modernen DMS sollte nicht sein, die Arbeitsweise der Belegschaft vollständig zu verändern. Vielmehr geht es darum, die Mitarbeiter durch den Einsatz neuer Tools zu entlasten, Prozesse zu vereinfachen und Effizienzen zu steigern. Wesentliche Features sind hierbei die Prozessautomatisierung sowie KI-gestützte Funktionen wie unser „Intelligent Indexing“, das die automatische Erkennung und Verschlagwortung von

„Deutschland ist zwar ein führender Wirtschaftsstandort, nimmt in puncto Digitalisierung im Vergleich mit anderen Ländern allerdings eine blamable Position ein.“

Karl Heinz Mosbach

Dokumenten ermöglicht. Dadurch wird die manuelle Dateneingabe reduziert und die Suche nach Informationen beschleunigt. Ein modernes DMS sollte sich außerdem mit anderen Anwendungen (z.B. ERP oder CRM) verbinden lassen, um eine nahtlose Zusammenarbeit zu gewährleisten. Entscheidet sich ein Unternehmen für unsere Cloud-Lösung, so sind diese sowie viele weitere nützliche Features zur Optimierung der Prozesse enthalten. Durch die Einbindung solcher Funktionen erfahren wir von unseren Kunden und deren Mitarbeitern eine sehr hohe Akzeptanz vom ersten Augenblick an.

MOSBACH: Moderne DMS- bzw. ECM-Systeme gehen weit über eine digitale Archivierung bzw. die Steuerung von Geschäftsabläufen per Workflow hinaus. Sie verzahnen sich automatisch mit Drittanwendungen, automatisieren Prozesse, bieten kompakte Datenanalyse- und Auswertungsmöglichkeiten und stellen unterstützende Services auf Basis Künstlicher Intelligenz (KI) bereit. Hinzu kommen vorkonfigurierte Standardlösungen für die Digitalisierung der Fachbereiche – ob Finanzen, Vertrieb oder Personal – oder sogar komplette Branchenlösungen, die sich out of the box konfigurieren und rasch im eigenen Betrieb nutzen lassen. Dank neuer technologischer Entwicklungen, etwa Low-Code-Ansätze oder KI, werden die Systeme immer umfassender und leistungsfähiger. Und sie sind für Organisationen jeglicher Größe geeignet – ob Kleinstunternehmen, mittelständischer Betrieb oder Großkonzern. Es geht also heute nicht mehr um einzelne Features, sondern vielmehr um die komplette Bandbreite des Lösungsspektrums.

ITM: Bei der Preisgestaltung gibt es, je nach DMS-Anbieter, große Unterschiede. Welche Optionen sind für den Mittelstand besonders interessant – und warum?

MOSBACH: Ich kann allen Verantwortlichen nur davon abraten, bei der Digitalisierung am falschen Ende zu sparen. Digitalisierung muss wie ein Maßanzug passen und somit optimal für die individuellen Geschäftsprozesse und Gegebenheiten ausgelegt sein. Erst dann entfaltet sie den für das Unternehmen wirtschaftlich größten Nutzen. Dabei sollte man immer das große Ganze im Blick haben, auch wenn die Umsetzung Schritt für Schritt erfolgt. Wichtig sind die Solidität des Anbieters zum Schutze der Investitionen sowie ein ausgereiftes Portfolio. Im Übrigen hat der Kunde die Wahl zwischen einer On-Premises-Implementierung oder dem monatlich nutzungsabhängig abzurechnenden Cloud-Betrieb. On-Prem geht natürlich mit hohen Anfangsinvestitionen einher, diese amortisieren sich jedoch wegen der hohen

Personalkosten rasch. Das Cloud-Modell bietet überschaubare Kosten bei stets aktueller Software, kann sich aber im Laufe der Jahre im Vergleich zu On-Prem als kostspieliger erweisen.

ERTL: Ich kann hier nur von unserem eigenen Angebot sprechen. Wir unterscheiden prinzipiell zwischen einer Cloud- und On-Premises-Bereitstellung. Mittelständler haben häufig ein begrenztes

Budget und benötigen klare Informationen über die Kostenstruktur. Gerade in Zeiten, in denen alles teurer ist und die Preissensibilität steigt, schätzen Unternehmen die Transparenz und Flexibilität von Cloud-Lösungen. Anstelle eines hohen einmaligen Anfangsinvestments und der Bezahlung einzelner Funktionen zahlen unsere Kunden im Rahmen eines „Abomodells“ monatlich für die Nutzung der Software. Selbst das kleinste Cloud-Angebot bietet den kompletten Funktionsumfang. Unternehmen haben somit Zugriff auf alle Features sowie die Wartung und Aktualisierung des Systems – ganz ohne versteckte Zusatzkosten. Der Betrag ist dabei lediglich abhängig von der Anzahl der Benutzer und dem benötigten Speicherplatz – und kann jederzeit flexibel erweitert werden. Dieses Preismodell erleichtert die Budgetplanung spürbar und ermöglicht es Unternehmen jeder Größe, von Beginn an alle Funktionen zu nutzen. Wie unsere Erfahrung zeigt, ist dies der richtige Weg für eine erfolgreiche Digitalisierung von kleinen und mittleren Unternehmen. ➔