

„Cloud first“ heißt nicht „Cloud only“

Unter dem Motto „Adapt, Automate, Innovate“ hatte **DocuWare** Ende April zur DocuWorld geladen. Im Rahmen der Veranstaltung gab der ECM-Spezialist nicht nur einen Einblick in die aktuelle Markt- und Geschäftsentwicklung, sondern auch einen Ausblick auf seine Zukunftsausrichtung.

Bei der fünftägigen Veranstaltung im Berliner Hotel InterContinental, zu der in der ersten Hälfte Endkunden und Anwender sowie in der zweiten Hälfte autorisierte Vertriebspartner geladen waren, informierte der Anbieter von Lösungen für Dokumenten-Management und Workflow-Automation über die aktuellen Markttrends, seine Cloud-Strategie sowie Produkt-Innovationen. Für die insgesamt 767 DocuWare-Partner aus 47 Ländern der DACH- und EMEA-Region sowie dem asiatisch-pazifischen Raum, die vor Ort oder online an der Networking- und Weiterbildungs-Veranstaltung teilnahmen, bot der Digitalisierungsspezialist dabei ein umfangreiches Programm mit 14 Keynotes, zahlreichen Vorträgen und 162 Trainings. Zu den Highlights zählten dabei die Auszeichnung zahlreicher Partner, eine gemeinsame Abendveranstaltung im Tipi am Kanzleramt

sowie der Vortrag der Weltmeisterin und Paralympionikin Denise Schindler die unter dem Titel „You never win alone“ nicht nur Einblicke in eine beeindruckende Lebensgeschichte gab, sondern auch zeigte, dass ohne ein funktionierendes Team niemand gewinnen kann.

Vom Digitalisierungsschub deutlich profitiert

Dass DocuWare diesem Motto auch in der Zusammenarbeit mit seinen Partnern folgt, zeigt sich nicht zuletzt auch an der Geschäftsentwicklung, bei der die Ricoh-Tochter vom Digitalisierungsschub der vergangenen zwei Jahre deutlich profitieren konnte. Der Gesamtumsatz kletterte im vergangenen Geschäftsjahr, das am 31. März endete, um satte 24,7 Prozent im

Vergleich zum Vorjahr. Die Anzahl der Neukunden legte im gleichen Zeitraum um 34,8 Prozent zu. Besonders erfreulich entwickelt sich hierbei das Cloud-Geschäft. Die Zahl der Neukunden im Cloud-Bereich stieg um 36,8 Prozent an, im On-Premises-Segment um 30,2 Prozent. Deutlicher wird diese Entwicklung im Umsatzwachstum. Im Cloud-Geschäft konnte DocuWare im vergangenen Geschäftsjahr ein Plus von 50,5 Prozent verzeichnen, das Geschäft mit On-Premises-Lösungen wuchs um 11,2 Prozent.

„Seit über 30 Jahren sind wir sehr erfolgreich mit dem Vertrieb unseres Dokumentenmanagement-Systems. Auch wenn On-Premises-Installationen nach wie vor ihre Berechtigung haben, haben wir die Entscheidung, eine Cloud-basierte Lösung anzubieten, nie bereut. Unternehmen benötigen eine flexiblere Plattform, die besser zu skalieren ist und kaum Inhouse-Ressourcen erfordert“, erläutert Geschäftsführer Dr. Michael Berger die Entscheidung.

Als DocuWare im Jahr 2012 „DocuWare Online“ auf den Markt brachte, gehörte der DMS-Pionier zu den ersten Unternehmen mit einer echten mandantenfähigen SaaS-Anwendung. Alle Funktionalitäten des bewährten Dokumentenmanagement-Systems standen damals bereits im Webbrowser zur Verfügung. Vorteile wie niedriger Aufwand bei Installation und Support sowie geringe Anschaffungskosten erzeugten schnell Nachfrage. Als „DocuWare Online“ im Jahr 2015 in „DocuWare Cloud“ umbenannt wurde, zählte das Unternehmen bereits einige hundert Cloud-Kunden. Die Flexibilität und Ausfallsicherheit der Cloud-Plattform führten



Rund 300 DocuWare-Partner mit Mitarbeitern konnte Max Ertl, Geschäftsführer beim Germeringer ECM-Spezialisten, beim gemeinsamen Abendevent der DocuWorld Partner Conference im Tipi am Kanzleramt begrüßen.



Hermann Schäfer, Vice President Sales DACH bei DocuWare, konnte auf der DocuWorld 2022 die erfolgreiche Paralympionikin Denise Schindler ankündigen, die mit ihrem Vortrag „You never win alone“ Einblicke in eine beeindruckende Lebens- und Erfolgsgeschichte gab.

in den kommenden Jahren weltweit zu einem überproportionalen Anstieg der Kunden. Gefördert wurde die Nachfrage zudem durch die Globalisierung, die digitale Transformation und nicht zuletzt Covid-19. „Gerade die Pandemie hat Unternehmen veranlasst, ihre Arbeitsweise zu überdenken und möglichst schnell umzustellen, um Mitarbeiter im Homeoffice in die Arbeitsabläufe einzubinden“, erklärt auch DocuWare-Geschäftsführer Max Ertl. Wichtig seien dabei eine hohe Sicherheit bei Dokumenten-Archivierung und -Zugriff, die Zusammenarbeit dezentraler Teams in Echtzeit sowie geringer Aufwand bei der Wartung und keine zusätzlichen IT-Ressourcen gewesen. „Das alles bieten die sofort einsatzbereiten Cloud-Lösungen von DocuWare.“ Bereits im ersten Jahr der Pandemie stieg die Zahl der Neukunden, die sich für „DocuWare Cloud“ entschieden haben, um knapp 40 Prozent und lag bei über 4000.

„Mit dem Aufkommen der Remote-Arbeit hat DocuWare einen Zuwachs an Cloud-Kun-

den gerade in Ländern und Branchen verzeichnet, die vor 2020 eher Bedenken beim Einsatz dieser Lösung hatten. Von neun Kunden im Jahr 2012 sind wir jetzt bei über 6000 weltweit. In den zehn Jahren seit der Markteinführung von „DocuWare Cloud“ sind viele Erkenntnisse in die Weiterentwicklung eingeflossen. Auch unsere vorkonfigurierten Lösungen beruhen auf zahlreichen Kundenerfahrungen“, so Berger. Um den Anforderungen gerecht zu werden, bietet DocuWare On-Premises- und Cloud-Lösungen sowie hybride Modelle an. Daran soll sich auch in Zukunft nichts ändern. Auch wenn DocuWare einen klaren „Cloud-first“-Ansatz verfolge und mittlerweile 80 Prozent der Neukunden Cloud-Lösungen bevorzugen, werde man auch in Zukunft die On-Premises-Lösung weiterentwickeln und unterstützen, so Ertl. Intensiv voran treibt man in Germering zudem die Entwicklung vorkonfigurierter Lösungen, die sich laut dem DocuWare-Geschäftsführer zunehmender Beliebtheit erfreuen: „Für neue Partner bietet dies die Möglichkeit, viel

INPUT, OUTPUT, WORKFLOW

schneller in den Markt einzusteigen und den Vertriebsaufwand deutlich zu reduzieren.“ Da die Lösungen einfach flexibel konfiguriert werden können, seien diese somit praktisch „Channel-ready“ und nicht gleich ein Diplom-Informatiker erforderlich, betont Ertl die Vorteile für Partner.

Portfolio soll weiter wachsen

Auch das Portfolio an vorkonfigurierten Lösungen soll kontinuierlich wachsen. Seit einiger Zeit bereits bietet DocuWare diese für Rechnungsverarbeitung und Personalmanagement. Neu hinzugekommen sind Lösungen für den „G-Nachweis“ am Arbeitsplatz sowie die „Smarte Dokumentorganisation“, die vor allem kleineren Unternehmen einen schnellen Einstieg ins Dokumenten-Management und die Konfiguration eigener Workflow ermöglicht. Auch für die Zukunft ist man daher optimistisch. „Sowohl im Mittelstand als auch bei kleineren Unternehmen ist noch viel Luft nach oben“, so Ertl, der auch künftig mit einer steigenden Nachfrage rechnet. Klar sei zwar, dass das DMS-Geschäft keines ist, das man nebenbei macht. „Dafür bleiben Kunden im Schnitt aber auch 20 Jahre.“ Laut Ertl lohnt es sich daher, wenn der Partner sich engagiert. Und „wer hier nicht mit uns spricht, macht den Fehler seines Lebens.“

www.docuware.com

brother
at your side

Canon

EPSON®
EXCEED YOUR VISION

hp

Lexmark™

xerox™

Nachhaltig handeln – zukunftsorientiert wirtschaften!

Starten Sie zusammen mit uns in eine neue Phase der Tech Data Erfolgskampagne FootPRINT.

Erfahren Sie mehr über:

- Die Nachhaltigkeitsinitiativen der Hersteller
- Die neuesten ökologischen Drucker
- Unser großes Gewinnspiel

Jetzt registrieren unter de.techdata.com/footprint



TechData
A TD SYNnex Company