

DMS für den Mittelstand

Anwender profitieren in jedem Fall

Warum DMS-Lösungen für den Mittelstand immer wichtiger werden und was mittelständische Unternehmen dabei beachten sollten erläutert Bernhard Zöller, VOI-Vorstandsmitglied und Gründer und Geschäftsführer der Zöller & Partner GmbH.

Der Markt für DMS im Mittelstand boomt. Die Gründe hierfür sind einfach und einleuchtend: Fast alle geschäftskritischen Daten, Informationen und sonstige Unterlagen werden mittlerweile digital erzeugt, empfangen und abgelegt, unabhängig von Branche oder Unternehmensgröße. Die Mengen an Dokumenten und Informationen, die ein Unternehmen verwalten muss, um seine wirtschaftlichen, organisatorischen und rechtlichen Aufgaben zu erfüllen steigen stetig. Auch dies gilt für Großunternehmen ebenso wie für kleine und mittlere Unternehmen und Organisationen.

DMS- und ECM-Systeme (Enterprise Content Management) sind bewährte Lösungen für die geordnete, sichere und nachvollziehbare Verwaltung dieser Informationen inkl. E-Mail, PC-Dokumente, Daten der Hintergrundsysteme und der nach wie vor beträchtlichen Papier-

flut im Posteingang. Auf Grund des Preisverfalls vieler Hardware-Komponenten (Speicher, Server, Netze etc.) sind solche Lösungen in den vergangenen Jahren auch für kleinere Organisationen preislich attraktiv geworden. Hinzu kommt die Funktionsfülle der Komplettsysteme, die zunehmend auch über Postkorbfunktionen, Aktenverwaltungen, MS-Office und Mailarchivierung, Volltextsuche, Web-Oberflächen sowie einfache DMS-Funktionen zum Verwalten dynamischer Dokumente umfassen. Hier profitieren die Kunden nicht nur von einem Preis- sondern auch einem heftigen Funktionswettbewerb auf dem dicht besetzten deutschsprachigen Markt.

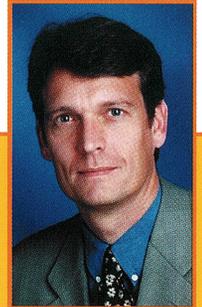
Die Vorteile kleinerer Anbieter

Wenn man sich die Anbieterseite anschaut, dann gibt es einerseits die großen, international operierenden Anbieter und auf der anderen Seite eine größere Anzahl kleinerer und mittlerer Anbieter. Letztere sind erfolgreicher beim Adressieren des KMU-Marktes als die internationalen Player, deren Architekturen für kleinere Unternehmen häufig zu

komplex ist und deren Vertriebs- und Preispolitik ebenfalls weniger KMU-geeignet ist. Daher haben sich die kleineren Anbieter, als Gruppe gesehen, in Deutschland einen erheblichen Marktanteil erarbeitet, der auf Grund des Booms im Mittelstand derzeit eher noch steigt.

Für viele Anwender sind DMS-Lösungen unverzichtbarer Bestand-

Bernhard Zöller: „Kein uns bekannter Anwender will wieder zurück zu den Produktivitätsbremsen Papier und Mikrofilm ...“



teil ihrer Anwendungsinfrastuktur geworden, auf die andere Systeme zur Ablage oder Recherche von Unterlagen aufsetzen. Kein uns bekannter Anwender will wieder zurück zu den Produktivitätsbremsen Papier und Mikrofilm oder zu den häufig chaotischen schwarzen Informations-Löchern FileServer und lokale Plattenablage. Der Schlüssel zum Projekterfolg ist eine saubere Definition der funktionalen Anforderungen in den relevanten Bereichen und Prozessen, ein pragmatisches Vorgehen mit realistischen Projektphasen, Abnahmeregelungen mit nicht interpretierbaren Zieldefinitionen und eine Projektorganisation mit Prüfpunkten und Phasenerfolgs-abhängigen kommerziellen Konditionen.