Technologisches Trendsetting im Dokumentenmanagement

„Wir setzen heute schon die Visionen von morgen um"

„Wir haben schon sehr früh verstanden, was ein effektives, umfassendes Dokumenten-Management wirklich ausmacht. Docutec denkt ganzheitlich - wir haben bereits Ende der 90er Jahre an der technologischen Realisierung des Digital Mailroom gearbeitet. Jetzt sind wir dabei, die Visionen von morgen umzusetzen." So fasst Günter Hensges, CEO und Vorstandsvorsitzender der Docutec AG die Unternehmensstrategie seines Hauses zusammen.

Docutec wurde vor zehn Jahren in Aachen gegründet. Der Name Docutec steht für Document Understanding Technologies. Schon in der Gründungsphase des Unternehmens stand das automatische Verstehen und Verarbeiten von Dokumenten unterschiedlichster Art im Zentrum. Das Unternehmen erarbeitete sich in wenigen Jahren mit innovativer Technologie die Markt- und Technologieführerschaft im Bereich der automatischen Erfassung und Verarbeitung von Eingangsrechnungen.

Mit der Produktsuite Docutec Xtract for Documents (X4D) setzte Docutec entgegen dem damaligen Trend nicht auf viele Einzellösungen für unterschiedliche Dokumentenarten, sondern auf eine flexible Produktplattform, die alle im Digital Mailroom anfallenden Dokumente klassifiziert und weiter verarbeitet.

Günter Hensges resümiert: „Die Entscheidung zum Aufbau einer modularen Produktplattform passte von Anfang an zu unserer Firmenphilosophie. Mit X4D werden heute sämtliche Prozessschritte der Dokumentenverarbeitung abgebildet. Durch die enorme Flexibilität unserer Technologie können unsere Partner für unterschiedlichste Geschäftsprozesse passende effektive und schnell umsetzbare elektronische Aktenlösungen anbieten."
Diese Strategie wurde bei Docutec seit Beginn der Geschäftstätigkeit stringent verfolgt. Damals, als sich noch alles um die einfache Formularerfassung

drehte, hatte Docutec längst mit der XFingerPrint-Technologie Standards in der bildbasierten Dokumentenklassifikation gesetzt und sich neuen Zielen zugewandt. Im Fokus der Docutec stand bereits die Entwicklung eines effizienten Freiformlesers, der mit XConText erfolgreich realisiert werden konnte.

Mit diesen technologisch großen Entwicklungsschritten legte Docutec schon früh den Grundstein zur Realisierung des Digital Mailroom. „Technologisch immer einen Schritt voraus - das ist unser Markenzeichen und das schätzen auch unsere Partner", erklärt der Vorstandsvorsitzende.

Docutec AG: Daten & Fakten

Gründung: Dezember 1997 (Markteintritt 1993)
Firmensitz: Aachen
Vorstand: Günter Hensges (CEO), Ralf Schröder (CFO), Leo Vondenbusch (CSO)
Kernkompetenz: „Dokumente verstehen"- Intelligente Software zur automatischen Klassifikation und Informationsextraktion.
Produkte und Lösungen: Docutec bietet Software-Produkte und Lösungen zur Geschäftsprozess-Optimierung durch intelligente Dokumentenverarbeitung sämtlicher Eingangspost. Zentraler Baustein sämtlicher Lösungen - den Solution Packages (SPs) - ist die Systemplattform Xtract for Documents (X4D). Die Solution Packages sind aus dem Stand heraus einsetzbar und umfassen jeweils eine komplette Lösung für einen bestimmten Geschäftsprozess: Angefangen beim Dokumentenimport, über die Dokumentenklassifikation und Datenextraktion bis hin zur anschließenden Übermittlung der erfassten Daten in weiterverarbeitende EDV-Systeme. Zurzeit sind SPs für die folgenden Anwendungsfelder verfügbar:

- SP Accounts Payable für die Rechnungseingangsverarbeitung mit Bestellbezug
- SP Factoring für die Rechnungseingangsverarbeitung mit Abgleich gegen Artikelstämme
- SP Healthcare für die Rechnungseingangsverarbeitung bei der privaten Krankenversicherung
- SP Tax für die Rechnungseingangsverarbeitung bei Steuerberatern (Kreditoren und Debitoren)
- SP Order für die Verarbeitung von (Fax-) Bestellungen
- SP HR (Human Resources) für die Dokumentenverarbeitung im Personalwesen (elektronische Personalakte)

Sämtliche Lösungen und Produkte werden über kompetente und hoch qualifizierte Partner im In- und Ausland vertrieben.

Günter Hensges, CEO und Vorstandsvorsitzender der Docutec AG.

Docutec hat früh erkannt, dass Dokumenten-Management mehr ist als nur reine Datenextraktion. Unter einem umfassenden Records-Management ist das gesamte Management eingehender Dokumente zu verstehen.

In einer Zeit, in der Unternehmen mit Informationen nahezu überflutet werden, steht die Automatisierung der Geschäftsprozesse durch entsprechende Erkennungstechnologien hoch im Kurs. Der Return-On-Invest wird dabei kaum noch in Frage gestellt. Unternehmen wollen ihre gesamten In-

formationen bestens verarbeitet, verwaltet und verteilt sehen und das am besten mit einem geringen personellen Aufwand. Enterprise Content Management (ECM) ist hier das Schlüsselwort. ECM fasst sämtliche Dokumententechnologien zusammen, die sich jeweils in die Kategorien Erfassung (Capture), Verwaltung (Manage), Speicherung (Store), Ausgabe (Deliver) und Bewahren (Preserve) einteilen lassen. Docutec deckt heute in Folge des technologischen Vorsprungs mit X4D erfolgreich den gesamten Capture-Bereich ab.

Elektronische Aktenlösungen für unterschiedliche Branchen stehen im Fokus des diesjährigen Messeauftritts der Docutec AG auf der DMS-Expo in Köln (Foto: Docutec-Stand auf der DMS-Expo 2006).

Foto: www.pixelio.de

Neben der traditionellen „Papierpost“ füllen heute auch Dokumentenformen wie beispielweise E-Mails, Office-Dokumente und Faxe die Posteingangskörbe der Unternehmen und diese gilt es, genauso problemlos zu verarbeiten und in EDV-Systeme (SAP, Navision, Datev etc.) zu überführen wie die alt hergebrachten Briefe.

Mit den Produktkomponenten XMail Fetcher und XScanClient der Docutec können E-Mails, Faxe und sonstige digitalen Dokumente problemlos konvertiert und zur Weiterverarbeitung in das X4D-System importiert werden. Die Unterschiedlichkeit der Dokumenttypen für verschiedenste Geschäftsprozesse erfordert eine leistungsstarke Klassifikationstechnologie, die Docutec unter dem Namen XClassify 2006 auf dem Markt brachte.

Dazu Günter Hensges: „XCLassify bildet sozusagen das Herzstück des durch Docutec Xtract for Documents realisierten Digital Mailroom. Die Komponente ist auf dem Markt so erfolgreich, weil sie sich durch eine unerreichte Effizienz und Zuverlässigkeit auszeichnet. Zudem spart der Anwender Zeit und Geld durch das in XClassify integrierte Votingverfahren und den überaus userfreundlichen Feedback-Mechanismus.“ Dieses Produktkonzept unterstützt den Anwender aktiv bei der Inbetriebnahme und kontinuierlichen Effizienzsteigerung des Systems. Das System überwacht und kontrolliert alle Eingaben innerhalb der Trainingsphase und liefert auf Grund dessen extrem niedrige Fehlklassifikationen. Neben der Einrichtung der für die jeweilige Lösung relevanten Dokumenttypen ist die Steuerung des Dokuments im Erfassungs-Workflow während der Trainingsphase sehr wichtig. An dieser Stelle setzt XMailWorkflow - die neueste Produktkomponente der Docutec - an. XMailWorkflow bietet die Möglichkeit, einfach und überschaubar die Verarbeitungsschritte für verschiedene Dokumenttypen zentral vorzunehmen und zu verwalten.

Doch Docutec wäre nicht Docutec, würde sie nicht auch die anderen Bereiche eines umfassenden Dokumentenmanagements in ihr technisches Entwicklungskonzept mit einbeziehen: „Der Digital Mailroom ist schon lange keine Zukunftsmusik mehr sondern Realität. Wir sind jetzt dabei, unser Produkt für die ECM-Technologien, die außerhalb des Capture-Bereichs liegen, noch weiter zu öffnen. Wir wollen die bereits bestehende Integrationsfähigkeit der Plattform durch den Ausbau weiterer X4D-Schnittstellen noch erheblich steigern sowie bekannte ECM, CRM- und ERP-Sys-

teme einbinden", erklärt der CEO der Docutec AG. „Beispielsweise haben wir für SharePoint die Lösungskomponente Active File Manager, basierend auf XClassify, auf den Markt gebracht. Bei der als Webservice integrierten Komponente werden zusätzlich zur Klassifizierung Meta-Daten für die unterschiedlichen, mit SharePoint verbundenen Prozesse erzeugt und für die Archivierung bereitgestellt."

Ein weiterer und zurzeit viel diskutierter Aspekt im ECM-Kontext ist die Frage nach einer sicheren und komfortablen Art der digitalen Archivierung von Posteingangsdokumenten. Grundvoraussetzung einer zukunftsorientierten Form der Langzeitarchivierung ist das richtige Archivierungsformat. Auch in diesem Bereich engagiert sich Docutec. Als erster Datenextraktions- und Klassifikationsspezialist ist Docutec dem 2006 ins Leben gerufenen PDF/A Competence Center beigetreten. Günter Hensges zum Beitritt: „Mit der Mitgliedschaft und dem Engagement im Verband möchte Docutec auf die Vorteile des neuen Archivierungsformats aufmerksam machen und die Integration der Langzeitarchivierung mittels PDF/A in bestehende Dokumenten-Technologien vorantreiben."
Und die Investition in die Zukunft geht auf. In den letzten Jahren verzeichnete Docutec einen enormen Zuwachs im Partnerbereich. Heute gehören rund 30 namhafte ▸▸Seite 12

Docutec@DMS-Expo 2007: Die elektronische Akte im Fokus

Elektronische Aktenlösungen für unterschiedliche Branchen stehen im Fokus des diesjährigen Messeauftritts der Docutec AG auf der DMS-Expo in Köln. Der Aachener Spezialist für Datenextraktion und Klassifikation präsentiert in Halle 7, Stand C050 zusammen mit namhaften Partnerunternehmen eine Vielzahl elektronischer Aktenlösungen. Wesentlicher Baustein der Aktenlösungen ist die Produktplattform Xtract for Documents (X4D) sowie die Komponente XClassify. X4D übernimmt innerhalb der Prozesskette die zentrale Rolle des Datengenerators: XClassify klassifiziert sämtliche Posteingangsdokumente und X4D generiert aus den eingehenden Dokumenten alle wichtigen Meta- und Geschäftsdaten, die den nachfolgenden Geschäftsprozessen zur Verfügung gestellt werden.

Partner der Docutec AG auf der DMS-Expo 2007

DM Dokumenten Management GmbH

DM Dokumenten Management ist seit über zehn Jahren als Spezialist für Dokumenten Management, Revisionssichere Archivierung, Workflow und OCR Systeme tätig.
DM Dokumenten Management GmbH verfolgt eine ganzheitliche Projektbetreuung - von den ersten Einführungsworkshops bis hin zum Betrieb der operativen Systeme. Das Portfolio des Unternehmens reicht von organisatorischer Beratung, über die Produktauswahl sowie technische Beratung bis hin zur Realisierung.
Durch jahrelange Erfahrung im Bereich Dokumenten Management ist das Unternehmen in der Lage, die beste Lösung für Unternehmen der freien Wirtschaft und für die Öffentliche Verwaltung zu konzeptionieren.
Individuelle Anpassung an die Organisationsstruktur, Installation und Support machen DM Dokumenten Management GmbH zum kompetenten Partner für Dokumenten Management Systeme.
Auf die Erfahrung und Zuverlässigkeit von DM Dokumenten Management GmbH vertrauen so namhafte Unternehmen wie beispielsweise Linde AG, Deutsche Post AG, BMW AG oder die Öffentliche Verwaltung der bayerischen und sächsischen Finanzdirektionen.
Die Kompetenz und Unabhängigkeit von DM Dokumenten Management GmbH gewährleistet Investitionssicherheit über lange Zeiträume. Eine Entscheidung für DM Dokumenten Management GmbH ist eine Entscheidung für eine sichere Zukunft.

www.dokumenten-management.de

IOS - International Outsourcing Services

Die Firma IOS LLC gehört zu den Marktführern maßgeschneiderter Outsourcing-Lösungen, wobei sich die IOS GmbH in Europa auf komplexe Dokumentenmanagement- und Datendienstleistungen (Datenerfassung, Dokumentenverarbeitung, Scanning, Indexierung, Transaktionsbeleggutverarbeitung und Archivierung) spezialisiert hat.
Auf Basis langjähriger Erfahrungen, hoher Sicherheitsvorkehrungen und anerkannter Qualitätsmanagementnormen, wie beispielsweise ISO 9001 und Six-Sigma-Methoden, kann IOS seinen Kunden eine gleichbleibend hohe Qualität und taggleiche Just-in-Time-Lieferung bieten. Neben Banken und Versicherungen kommen namhafte Kunden aus Handel, Industrie und der Automobil-Branche. Dabei bietet IOS die professionelle Verarbeitung von einfachen Erfassungstätigkeiten bis hin zu sachbear-

beitungsnahen, fallabschließenden Vorgängen, komplexen Lösungen in Inhouse wie Outhouse-Situationen, mit den Optionen im Inland / Nearshore / Offshore.

http://www.iosnet.com
http://de.iosnet.com

IPI GmbH

Die Abkürzung IPI steht für "Innovativer Partner im Informationsmanagement". IPI versteht sich als innovatives, partnerschaftliches und leistungsfähiges IT Consulting-Unternehmen, dass sich auf Enterprise Content Management (ECM) und Business Intelligence Lösungen (BI) aus dem Hause Microsoft mit dem Schwerpunkt SharePoint Server in Verbindung mit dem Office System spezialisiert hat.

Die Kunden können auf eine qualitativ hochwertige und vertrauensvolle Zusammenarbeit bauen und profitieren von den zusätzlichen Wertschöpfungsmöglichkeiten, die sich aus effizienten Prozessabläufen und einem optimierten Informations- und Wissensaustausch zwischen ihren Mitarbeitern ergeben.

Als fortschrittliches IT-Consulting-Unternehmen hat sich die IPI GmbH zum Ziel gesetzt, die Messebesucher auf der DMS-Expo über Rationalisierungsmöglichkeiten und Effizienzsteigerungen durch den Einsatz optimierter SharePoint-Lösungen aus dem Bereich der Dokumentenmanagementsysteme zu informieren.

www.ipi-gmbh.com

perbit Software GmbH

Die perbit Software GmbH ist Spezialist für Human-Resources-Management-Systeme im Mittelstand. Die innovative Softwarelösung perbit.views unterstützt alle Anforderungen des administrativen, qualitativen und strategischen Personalmanagements. Gegründet 1983, beschäftigt das Software- und Beratungshaus an den Standorten Altenberge und Trossingen 55 Mitarbeiter. Rund 800 Kunden vertrauen auf die technologische Kompetenz von perbit, die darin besteht, Individualität und Standard miteinander zu verbinden.

Auf der DMS-Expo präsentiert perbit auf dem Messestand der Docutec AG insbesondere die vollständig in das Human-Resources-Management-System integrierte elektronische Personalakte. Sie ermöglicht nicht nur die revisions- und zugriffssichere Archivierung bisher in Papierform vorliegender Personalaktendokumente, sondern auch die direkte Ablage von elektronischen sowie in perbit.views erzeugten Dokumenten. Damit stehen sämtliche relevanten Informationen und Vorgänge zu einem Mitarbeiter quasi per Knopfdruck unter einer einheitlichen Oberfläche parat - ein Meilenstein für modernes Personalmanagement.

www.perbit.com

OXSEED Aktiengesellschaft

Auf Basis der webbasierten OXSEED Plattform können Unternehmen und Organisationen bedarfsgerechte Anwendungen für die rechtssichere Archivierung und das digitale Aktenmanagement sowie für individuelle Workflowszenarien und partielles Business Process Outsourcing per Abonnement kostengünstig nutzen.

Die einzigartige OXSEED Architektur basiert durchgängig auf SOA- und Web 2.0-Technologien und erlaubt Kunden sowie Partnern individuell zugeschnittene On Demand-Anwendungen zu entwickeln und diese in ihre eigenen Geschäfts-Anwendungen zu integrieren. Gemeinsam mit Partnern bietet OXSEED Speziallösungen für die Einführung der digitalen Poststelle, für das unternehmensweite Rechnungsmanagement sowie für die rechtssichere E-Mail-Archivierung.

OXSEED beschäftigt am Hauptsitz in Bielefeld sowie an den Standorten Filderstadt bei Stuttgart, Coimbatore/-Südindien und Breslau/Polen aktuell 30 Mitarbeiter. Gründer und Gesellschafter der OXSEED AG sind die ECM-Experten Jürgen Brintrup, Marcus Hartmann und Wolfgang Maas. Anwender der OXSEED Architektur, die bisher als H2W-Architektur von Maas High Tech bekannt war, sind unter anderem die Hallesche Krankenversicherung, die Deutsche Bank Bauspar AG, DHL, die Kaufmännische Krankenkasse Hannover sowie die Fiducia IT AG.

www.oxseed.com

S4P solutions for partners ag

Die S4P solutions for partners ag engagiert sich deutschlandweit als erfahrener IT-Lösungsspezialist. Über ausgewählte Fachhändler, Software- und Systemhäuser bietet man leistungsfähige Lösungen im Office-, DMS-/Workflow-, Groupware- und CRM-Umfeld. Im Fokus stehen dabei ERP-Anbindungen im SAP- und Microsoft-Umfeld sowie Systeme auf der IBM AS400/iSeries.

Durch das langjährige Know-how weiß das Unternehmen genau, wo den Partnern und deren Endkunden der „Schuh drückt". Deshalb versteht S4P unter Value Add auch mehr, als die reine vertriebliche Unterstützung. Man sieht seine Aufgabe vor allem in der fachlichen Betreuung und Hilfestellung. So werden auf regionalen und überregionalen Partnerveranstaltungen gemeinsame Vertriebskonzepte erarbeitet, neue Produkte und deren Vermarktungsstrategie vorgestellt und eine Vielzahl an Produkt-Schulungen angeboten. Darüber hinaus stellt S4P den Partnern ein bundesweites Vertriebs- und Service-Netz an Niederlassungen und Techniker-Stützpunkten zur Verfügung. Dadurch können beispielsweise auch lokal agierende Partner überregionale Projekte in ihrem Namen anbieten und durchführen.

Ein weiterer Baustein in diesem Service-Gedanken ist das neue Internet-Forum „www.dokumentenmanagement-portal.de". Hier sind die Mitglieder zum einen in Lage, sich mit ihren Produkt- und Lösungsangeboten exklusiv darzustellen. Zum anderen gibt S4P konkrete Unterstützung rund um die Themen Vertrieb und Marketing.

www.sforp.de

SOFTWARE ENGINEERING GMBH

SOFTWARE ENGINEERING

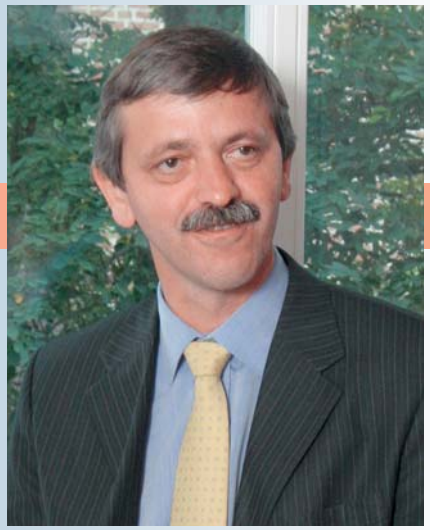
Software Engineering (SE) bietet als IT-Dienstleistungsunternehmen seit mehr als 25 Jahren Beratung, Entwicklung und Realisierung standardisierter Software und darüber hinaus als Generalunternehmer Komplettlösungen aus einer Hand an. Seit 1993 offeriert SE Consulting Dienstleistungen im Bereich DMS und realisiert auf den Kunden zugeschnittene Lösungen mit dem Software-Paket EasyArc. SE kooperiert seit 2005 mit Docutec. Beide Unternehmen entwickeln gemeinsam standardisierte Software-Module, die Projektlösungen von der automatisierten Datenerfassung bis zur revisionssicheren Archivierung ermöglichen. Mit den aufeinander abgestimmten Produkten Xtract for Documents und EasyArc wurden schnell implementierbare Softwarebundles entwickelt, wie z. B.:

- Contract-Management mit Freitexterkennung,
- Personalakte mit automatisierte Erfassung und Zuordnung,
- Invoice-Lösungen für SAP R/3.

Ergänzende Präsentationen auf der DMS-Expo:

- JuriArc, ein für Rechtsabteilungen optimiertes Vorgangsarchiv,
- Qualitätsmanagement, Freigabe-Workflow gelenkter Dokumente,
- E-Mail-Archivierung für Outlook und Lotus Notes,
- Office Integration.

www.seg.de



Chefbüro-Interview

mit Günter Hensges, CEO und Vorstandsvorsitzender der Docutec AG

Chefbüro: Herr Hensges, Ihr Unternehmen gilt als Visionär und Trendsetter im Bereich Dokumenten-Management. Welche Produkt- und Lösungs-Highlights präsentiert Docutec zur diesjährigen DMS-Expo?

Hensges: Im Rahmen unseres ständig wachsenden Partnernetzwerkes freuen wir uns auf der diesjährigen DMS wieder sieben verschiedene Partnerlösungen präsentieren zu können. Im Bereich Rechnungsverarbeitung für SAP und Navision steht das Thema „Shared Service Center" und damit die weitere Internationalisierung unseres Solution Package Accounts Payable im Vordergrund. Darüber hinaus ist das Solution Package Tax für die Zielgruppe der Steuerkanzleien und Datev-Anwender eine interessante Weiterentwicklung der sehr erfolgreichen Docutec-Rechnungslösung. Hier konnte durch die starke Fokussierung auf den Zielmarkt der durch den Partner zu leistende Projektaufwand bei der Implementierung einer Rechnungslösung noch weiter gesenkt werden. Im Digital Mailroom zeigen unsere Partner Lösungen für die HR- und Vertragsakte basierend auf der neusten Version von XClassify. Des Weiteren freuen wir uns darauf, die Einsatzmöglichkeiten unserer Produktplattform Docutec Xtract for Documents für den stetig wachsenden Outsourcing- und ASP-Markt präsentieren zu können.
Aus Produktsicht wird sicherlich die Vorstellung der Xtract-Version 3.0 das Messehighlight. Im Rahmen der Microsoft-Zertifizierung werden die direkte Einbindung des SQL-Servers und die Einbindung der .net-Entwicklungsumgebung einen Quantensprung für die Entwicklung neuer Solution Packages darstellen. Unser Ziel ist es, die Projektaufwände für uns kontinuierlich zu senken und wir sind sehr gespannt auf das Feedback des Marktes zum neuen Release.

Chefbüro: Welche Zielmärkte adressieren Sie mit Ihrem Kernprodukt Xtract for Documents (X4D)? Und durch welche USPs zeichnen sich Ihre Lösungen im Capture-Bereich aus?

Hensges: Als Produkthersteller adressieren wir die Zielmärkte unserer Partner. Wir sind darauf fokussiert, mit unseren Partnern, wenn möglich basierend auf X4D, spezifische Solution Packages zu entwickeln, die die Anforderungen des jeweiligen Marktes weitestgehend abdecken. So erreichen wir Märkte, die wir auf dem direkten Weg nie adressieren würden. Beste Beispiele für dieses Vorgehen sind die neuen Solution Packages Tax und HR. Unsere Partner schätzen neben unserer tech-

nologischen Kompetenz in Sachen Dokumentenerkennung die Zusammenarbeit mit Docutec zur Schaffung neuer Solution Packages. Wir haben Docutec und unser Xtract-System darauf ausgerichtet, flexibel und sehr nahe am Bedarf der Kunden zu arbeiten. Damit stellen wir den konkreten Nutzen und die Einsparpotentiale für unsere Kunden in den Vordergrund. Die Technologie ist mehr für Experten und Entwicklungspartner gedacht.

Chefbüro: Welche Benefits können Kunden von der intensiven Kooperation Ihres Hauses mit namhaften Lösungspartnern erwarten?

Hensges: Durch die Produktfokussierung seitens Docutec, gepaart mit spezialisierten Lösungspartnern, werden komplexe Prozessketten vollständig und mit hoher Qualität aus einer Hand abgebildet. Dies bedeutet vor allem Sicherheit im Projekt und bietet Einsparpotenziale bei zukünftigen Erweiterungen, da alle im„Digital Mailroom anfallenden Dokumente mittels X4D verarbeitet werden.

Chefbüro: Welche Bedeutung hat das Thema Digital Mailroom im Docutec-Produkt-Portfolio?

Hensges: Der Name Docutec steht für Document Understanding Technologies, d. h. schon in der Gründungsphase des Unternehmens stand im Zentrum das automatische Verstehen und Verarbeiten von Dokumenten - mit anderen Worten der Digital Mailroom. Statt auf ein breites Produktportfolio haben wir uns mit X4D auf eine flexible Produktplattform fokussiert. Statt vieler Einzellösungen für unterschiedliche Dokumentarten können mit X4D alle im Digital Mailroom anfallenden Dokumente klassifizipert und weiter verarbeitet werden. Die soeben beschriebenen Solution Packages sind vordefinierte Rollen oder Regelwerke, die das gleiche System einmal als Rechnungslösung und einmal als elektronische Personalakte erscheinen lassen. Der Digital Mailroom ist für jedes Unternehmen interessant – damit kommt diesem Thema eine noch höhere Bedeutung zu als die Formular- und Rechnungsverarbeitung in den Anfangsjahren der Docutec.

Günter Hensges: „Durch die enge Kooperation mit renommierten Partnern ...

Chefbüro: Welche Ziele verfolgt Docutec mit dem Partnernetzwerk? Welche Idee steckt dahinter?

Hensges: Der Docutec AG als Produkthersteller ist sehr wohl bewusst, dass der Digital Mailroom nur ein Glied in der EDV-technischen Modellierung eines Geschäftsprozesses darstellt. Die automatisierte Rechnungsverarbeitung ist hier ein gutes Beispiel. Nachdem eine Rechnung digital erfasst wurde, müssen noch eine Vielzahl von weiteren Prozessschritten ausgeführt werden (Kontierung, Buchung, Prüfung, Freigabe usw.), zu deren Modellierung digitale Workflow-Systeme und profundes Fachwissen zwingend notwendig sind.
Unser Ziel ist es, im Zusammenspiel mit einem internationalen Partnernetzwerk von Spezialisten, unseren Kunden vollständige Lösungen aus einer Hand anbieten zu können. Docutec-Partner bieten diese vollständigen Lösungen zur Automatisierung unterschiedlichster Geschäftsprozesse sowohl im Insourcing als auch im Outsourcing an.

Chefbüro: Wohin entwickelt sich aus Ihrer Sicht der ECM-Markt?

... können wir Dokumentenmanagement in seiner Gesamtheit anbieten."

Hensges: Der ECM-Markt ist aus dem Nischendasein herausgetreten. Dies führt zu einer noch stärkeren Integration von Lösungskomponenten hin zu vollständigen Lösungen. Ein Vergleich zur Situation im ERP-Markt vor 15 Jahren drängt sich auf. Damals war der Markt von vielen vernetzten Einzelkomponenten geprägt bis SAP R3 auf den Markt brachte. Man darf sehr gespannt sein, was sich in den kommenden Monaten im ECM-Markt ergibt.

▸▸ Fortsetzung von Seite 9

Unternehmen, darunter Partner wie WMD, HENRICHSEN, EASY, BANCTEC und GWS zum Partnernetzwerk der Docutec. Docutec-Partner sind jeweils in unterschiedlichen ECM-Bereichen aktiv und integrieren die Docutec-Technologie in eigene Lösungen.
Dazu der Vorstandsvorsitzende: „Die Zusammenarbeit mit renommierten Partnern hat viele Vorteile: Durch die enge Kooperation können wir Dokumentenmanagement in seiner Gesamtheit anbieten. Zudem treiben die Anforderungen, die seitens der Partner an unser System herangetragen werden, unsere Produktentwicklung beständig voran.
Wichtig ist gerade auch im Partnerumfeld die Integrationsfähigkeit unserer X4D-Software bzw. einzelner Komponenten. Damit halten wir an unserer ursprünglichen Unternehmensstrategie seit zehn Jahren fest - wir möchten heute schon die Visionen von morgen umsetzen."

www.docutec.de