

Partnerschaften als Schlüssel zum Erfolg

Die Automatisierung dokumentenbasierter Prozesse gewinnt weiter an Bedeutung, weiß Ralf Schmitz. Im Interview sprachen wir mit dem Experten von **ecoDMS** daher über Trends wie KI und E-Rechnung, aber auch die Bedeutung von Partnerschaften für Wachstum und Innovation.

Herr Schmitz, im Herbst 2024 hat ecoDMS sein zehnjähriges Bestehen mit einem großen Event im UCI Kino in Düsseldorf gefeiert. Wenn Sie die Firmengeschichte Revue passieren lassen: Wie hat sich ecoDMS seit seiner Gründung entwickelt und wo sehen Sie das Unternehmen heute positioniert?

Die ecoDMS GmbH wurde 2014 als eigenständiges Unternehmen gegründet. Zuvor hatte bereits die applord-Gruppe als Muttergesellschaft unser Dokumenten-Management-System (DMS) entwickelt und angeboten. Ich bin als Partner-Manager im Jahr 2013 bei applord eingestiegen. Zu dieser Zeit hatte ecoDMS vielleicht 500 Kunden und 15 Reseller. Heute schauen wir auf 23 000 Kunden und rund 1500 Reseller. Diese Zahlen zeigen deutlich, wie dynamisch sich unser Unternehmen, das mittlerweile zu den etablierten DMS-Anbietern in Deutschland zählt, entwickelt hat. Unsere

stabile Lösung, ein äußerst attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis sowie unser engmaschiges Partnernetzwerk sind sicherlich ausschlaggebend für diese positive Entwicklung.

Wie entwickelt sich der Markt für Dokumenten- und Enterprise-Content-Management-Lösungen und welche Trends beobachten Sie?

Zunächst einmal hat die E-Rechnungspflicht dem ECM-Markt einen extremen Wachstumsschub verliehen, der wahrscheinlich noch eine Zeit lang anhalten wird. Darüber hinaus beobachten wir, dass immer mehr Unternehmen die Automatisierung dokumentenbasierter Geschäftsprozesse mit Hilfe der Kombination von Dokumenten-Management-



Ralf Schmitz, zuständig für Reseller Sales und Vertrieb bei ecoDMS.

ment-System und Künstlicher Intelligenz (KI) vorantreiben. Hier haben wir ein Alleinstellungsmerkmal, denn unsere KI-Lösung lässt sich performant auf handelsüblichen Servern betreiben. Mithin entfallen die bisher notwendigen hohen Investitionen in die IT-Infrastruktur, sodass der Einsatz von KI nun auch für kleine und mittelständische Unternehmen lukrativ ist. Die

aus den Dokumenten extrahierten Daten werden sekundenschnell in strukturierten Excel-, CSV- oder JSON-Dateien bereitgestellt, die nahtlos in nachgelagerte Systeme importiert werden können. Außerdem verbleiben die Dokumente auf dem Server des Unternehmens und treten nicht zwangsläufig eine Reise in die Cloud an.

Welche Rolle spielt die Zusammenarbeit mit Fachhändlern, Resellern und Integratoren für ecoDMS beziehungsweise welche Schwerpunkte und Ziele stehen für Sie hier im Fokus?

Für uns sind Partner, seien es Fachhändler, Reseller oder Integratoren, als Multiplikatoren sehr wichtig. Vor allem freuen wir uns darüber, dass sie über unsere offene REST-API immer mehr Anbindungen an weitere Lösungen entwickeln. Dazu gehören beispielsweise Datev Unternehmen online, cobra CRM, SAP Business One, Microsoft Dynamics 365 Business Central und Sage 100, um nur einige zu nennen. Darüber hinaus pflegen wir die Kooperationen mit Soft-



Bilder (2): ecoDMS

Im Rahmen seiner Jubiläumsfeier hat ecoDMS im September 2024 auch einige Vertriebspartner für langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit ausgezeichnet.

ware-Herstellern, wie blue:solution, Get-MyInvoices, System 2000 beziehungsweise Hardware-Anbietern, zum Beispiel Epson. Wir sind auch offen für Partnerschaften mit weiteren Unternehmen, die ein GoBD-konformes DMS an ihre Lösungen anbinden möchten.

Im Rahmen Ihrer Jubiläumsveranstaltung haben Sie ein neues Partnerprogramm bekannt gegeben und erste Partner für ihre langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit ausgezeichnet. Können Sie uns erläutern, was es mit diesem Programm auf sich hat?

Im Zuge des neuen Partnerprogramms zeichnen wir Partner aus, die sich im Laufe einer langjährigen Zusammenarbeit durch ein besonders hohes Engagement hervorgetan haben. Neben dem klassischen Lizenzverkauf und der Installation sowie Einrichtung von „ecoDMS“ optimieren die Partner mit unseren Workflow-Lösungen und Anbindungen an Drittsysteme die bei ihren Kunden bestehenden Prozesslandschaften.

Geben Sie uns einen kurzen Ausblick: Wie wird sich der ECM-Markt mittelfristig entwickeln, welche Trends werden dabei eine

Rolle spielen und was bedeutet dies für Sie als Anbieter respektive für Ihre Partner?

Die Themen E-Rechnung und KI werden die künftige Entwicklung des DMS/ECM-Marktes stark beeinflussen. Wir gehen davon aus, dass immer mehr Unternehmen die Vorteile der Digitalisierung erkennen werden und sich somit zunehmend vom Papier verabschieden. Außerdem wird die Automatisierung von Geschäftsprozessen allein aufgrund des steigenden Wettbewerbsdrucks weiter an Bedeutung gewinnen. Daher wartet auf uns als Anbieter wie auch auf unsere Partner viel Arbeit.

www.ecodms.de