



Bild: AnuchaCheechang/iStock/Getty Images

Keine Einstiegshürden: Im Vergleich zu einer On-Premise-Lösung muss bei den gehosteten Services von ecoDMS nicht erst Hardware beschafft und in die IT-Infrastruktur eingebunden werden.

Mehr Zeit fürs Kerngeschäft

Seit Kurzem bietet **ecoDMS** seine Lösungen Resellern in Form gehosteter Services an. Hasan Sahin, zuständig für Projekt-Management und IT-Consulting beim Aachener DMS-Spezialisten, erläutert die Hintergründe sowie die Vorteile für Reseller und Endkunden.

Herr Sahin, was bieten Sie konkret mit dem gehosteten Service an?

Das Angebot umfasst zwei Plattformen, und zwar eine zum Testen und eine zum produktiven Arbeiten. Erstere ist dafür da, um Testinstanzen aufzusetzen, beispielsweise im Rahmen eines Proof of Concept, und diese dann dem Kunden zum Ausprobieren zur Verfügung zu stellen. Verläuft der Test erfolgreich, wird die Lösung auf die Produktivplattform übertragen. Die beiden Plattformen können entweder über eine „RESTful“-API angesteuert oder über unser webbasiertes Partnerportal mit einer komfortablen Oberfläche bedient werden, um beispielsweise Instanzen anzulegen oder zu verwalten.

Welche Reseller adressieren Sie mit Ihrem Hosted Service?

Unser Angebot richtet sich vor allem an Systemhäuser, die im Managed-Service-Umfeld beheimatet sind. Sie haben ihr Geschäftsmodell in erster Linie darauf ausgerichtet, Services anzubieten, statt Hardware zu verkaufen.

Wie schaut es mit dem Datenschutz beziehungsweise der Datensicherheit aus?

Das sind wichtige Punkte: Zunächst einmal erfolgt das Hosting auf dedizierten Servern



„Die Anfangsinvestition ist sehr gering, was die strategische Entscheidung, ein digitales Dokumenten-Management mit ecoDMS aufzusetzen, erleichtert“, sagt Hasan Sahin, zuständig für Projekt-Management und IT-Consulting beim Aachener DMS-Spezialisten.

in einem sicheren Rechenzentrum in Deutschland. Die Daten werden dort verschlüsselt gespeichert und zwischen Client und Server ebenso verschlüsselt übertragen. Auch wir können nicht auf die Daten unserer Kunden zugreifen. Damit heben wir uns deutlich von Marktbegleitern ab, die ein DMS in der Cloud anbieten. Hinsichtlich der Datensicherheit werden täglich Backups erstellt und sieben Tage vorgehalten. Muss ein Kunde darauf zugreifen, erhält er einen Private Key zum Entschlüsseln seiner Daten.

Welche Vorteile sind mit Hosted ecoDMS für den Reseller und damit auch für dessen Kunden verbunden?

Der große Vorteil ist, dass der Reseller weniger eigene IT-Ressourcen benötigt, um die Lösungen zu überwachen oder zu warten, da wir das übernehmen. Darüber hinaus

erstellen wir die erwähnten regelmäßigen Backups, sorgen für eine Hochverfügbarkeit und fangen Peaks ab. Somit sparen der Reseller und damit auch seine Kunden Kosten. Letztere profitieren zudem von geringen Ausfallzeiten sowie einer hohen Datensicherheit.

Kosten ist ein gutes Stichwort. Wie gestaltet sich das Preismodell?

Wir rechnen monatlich danach ab, wie viele Anwender gleichzeitig auf „ecoDMS“ zugreifen können – Stichwort: Concurrent User. Pro Concurrent User stehen zehn Gigabyte Speichervolumen zur Verfügung, das in Zehn-GB-Schritten skaliert werden kann. Daher sind die Kosten planbar. Darüber hinaus erheben wir keine Gebühr für die Einrichtung und keine monatliche Partnerpauschale, sodass der Reseller mit uns sofort starten kann.

Sie haben bereits die technischen Vorteile des Hosted Services erläutert. Gibt es weitere, beispielsweise hinsichtlich der Einführung einer neuen Lösung?

Ja, eindeutig. Hier ist vor allem die Skalierbarkeit zu nennen. Ressourcen können zeitnah bedarfsgerecht bereitgestellt werden. Unternehmen, die eine neue Lösung einführen wollen, können abteilungsweise vorgehen und das System nach dem Motto „Think big – start small“ sukzessive ausrollen. Im Vergleich zu einer On-Premise-Lösung muss nicht erst Hardware beschafft und in die IT-Infrastruktur ein-

gebunden werden. Es gibt also bei Hosted Services keine Einstiegshürden. Hinzu kommt, dass bei uns keine Setup-Kosten anfallen und wir nur die in Anspruch genommenen Seats in Rechnung stellen. Die Anfangsinvestition ist daher sehr gering, was die strategische Entscheidung, ein digitales Dokumenten-Management mit ecoDMS aufzusetzen, erleichtert. Sollte der Kunde wider Erwarten feststellen, dass unser System seine Anforderungen nicht erfüllt, so erhält er von uns beim Ausstieg ein vollständiges Backup seiner Daten.

Was sagt Ihr Partnernetzwerk zu dem Hosted Service?

Wir konnten erfreulicherweise bereits neue Reseller-Partner gewinnen, weil wir unser Dokumenten-Management-System nun auch als Hosted Service anbieten. Darüber hinaus gehen zahlreiche unserer Partner zweigleisig vor und installieren ecoDMS bei ihren Kunden entweder als On-Premise oder aber als Hosted Service. Grundsätzlich lässt sich feststellen, dass die Akzeptanz innerhalb unseres Partnernetzwerks kontinuierlich wächst.
www.ecodms.de