

# „Hidden Champion“ im DMS-Markt

**Das Aachener Softwareunternehmen ecoDMS hat sich mit der Archivierungslösung „ecoDMS Archiv“ inzwischen erfolgreich im Dokumentenmanagement-Markt etabliert. Ein Grund dafür ist die einfache Integration in bestehende Systeme dank der Offenlegung der Schnittstellen. Seit der Gründung der ecoDMS GmbH im Jahr 2014 ist die Produktpalette weiter gewachsen. C.ebra sprach mit Geschäftsführer Michael Schmitz über die Entwicklung und Anforderungen.**

**Was war die Idee hinter der Dokumentenmanagement-Lösung „ecoDMS-Archiv“?**  
Wir haben festgestellt, dass viele Unternehmen aufgrund hoher Kosten zurückschrecken, eine Archiv- oder Dokumentenmanagement-Software einzusetzen. Tatsächlich macht allein die dafür notwendige Softwarelizenz in vielen Fällen 80 Prozent des Projektbudgets aus. Wir wollten Unternehmen dennoch die Vorteile einer DMS-Lösung bieten und sie so beim Weg in die digitale Transformation unterstützen. Daher haben wir ein revolutionäres Konzept entwickelt, das es uns ermöglicht, DMS-Software zu einem Preis anzubieten, den sich jedes Unternehmen leisten kann.

**Was unterscheidet ihr Geschäftsmodell von denen anderer Anbieter?**

Wir heben uns, unter anderem, mit unserem Entwicklungs- und Preismodell von unseren Mitbewerbern ab. Konkret bieten wir maßgeschneidertes und einfach anzuwendendes Dokumentenmanagement. Wir nutzen unseren Webshop als Vertriebsweg, verzichten auf Datenträger sowie Postversand, was auch der Umwelt zu Gute kommt, sowie auf Fremdlizenzen. Anwender profitieren von wertvollen DMS-Funktionen, ohne dass es sie viel kostet. Hinzu kommt ein engmaschiges Partnernetzwerk,

sodass Unternehmen von einer kompetenten Betreuung vor Ort profitieren.

**Wie hat sich Absatz von „ecoDMS-Archiv“ entwickelt und welche weiteren Produkte gibt es heute?**

Rasant – so wie der Markt, weshalb die ecoDMS GmbH 2014 auch gegründet wurde. Wir haben die Schnittstellen zu „ecoDMS Archiv“ offenlegt, damit andere Softwareanbieter ihre Lösungen verknüpfen können. Ein Grund, warum wir mittlerweile mehr als 8000 Kunden haben. Unser Portfolio beinhaltet neben unserem „ecoDMS Archiv“ die E-Mail-Archivierungslösung „ecoMailz“, die Automatisierungskomponente „ecoSam“ und das Workflowsystem „ecoWorkflow“. Wir bieten außerdem die Archiv-Komplettlösung „ecoDMS One“ und den „API Rest Service“ für Projektgeschäft an.

**Was wird von Seiten der Anwender in Bezug auf eine DMS-Lösung in Zukunft zu erwarten sein?**

Anwender wünschen sich eine einfach zu bedienende Lösung, mit der sie die gesetzlichen Anforderungen erfüllen können und die ihnen möglichst großen Mehrwert bringt. Dementsprechend arbeiten wir daran, dass sie ihre Prozesse noch stärker automatisieren können. Wir freuen uns, dass immer mehr Entwickler ihre Lösungen an „ecoDMS Archiv“ anbinden. Somit können Unternehmen ihre Abläufe abteilungsübergreifend effizienter gestalten. Wir wollen unsere Installationsbasis ausweiten und planen, unsere Software um weitere Funktionen anzureichern.

**Welches sind die größten Schwierigkeiten bei der Implementierung eines neuen DMS-Systems?**

Es ist weniger die technische Implementierung, sondern die strategische Entscheidung und Umsetzung derselben. Damit ein DMS sein Potenzial entfalten kann, müssen häufig bisherige Strukturen und Prozesse umgekrempelt werden. Dafür braucht es einen realistischen Plan und eine zu den jeweiligen Anforderungen passende Lösung, die Akzeptanz bei den Mitarbeitern findet. Damit Unternehmen dies gelingt, haben wir „ecoDMS Archiv“ intuitiv gestaltet und unterstützen unsere Kunden mit unserem Know-how und unserer Projekterfahrung im gesamten Unternehmensverbund.  
[www.ecodms.de](http://www.ecodms.de)



Michael Schmitz,  
Geschäftsführer  
von ecoDMS