



Michael Schmitz, Geschäftsführer der Eco DMS GmbH: „Das Abo-Modell wird zunehmend gefordert, da es eine bessere Planbarkeit ohne hohe Investitionskosten für Unternehmen bietet.“

„Der Bedarf an Workflow-Lösungen ist da und die Nachfrage steigt.“

**Eco DMS geht mit eigenständiger Workflow-Lösung an den Start**

# Dynamisch und variabel

Eco DMS etabliert sich zunehmend als Anbieter preisgünstiger Archivierungs- und DMS-Software in Deutschland. Ihre Lösungen ecoDMS und ecoMAILZ sind in zahlreichen Unternehmen im Einsatz. Nun veröffentlicht das Softwarehaus mit ecoWorkflow in Kürze eine Workflow-Lösung. Wir sprachen mit Geschäftsführer Michael Schmitz über die Hintergründe.

**BIT** Warum erscheinen Sie jetzt mit ecoWorkflow am Markt?

**Michael Schmitz** Grundsätzlich stellen wir fest, dass Unternehmen verstärkt auf die Digitalisierung ihrer dokumentenbezogenen Geschäftsprozesse setzen. Damit ist der Bedarf an Workflow-Lösungen jetzt da und die Nachfrage steigt. Auch ecoDMS-Kunden, denen es zunächst in erster Linie darum ging, ihre Dokumente intelligent zu verwalten, fordern zunehmend eine Workflow-Lösung. Dieses Feedback haben wir von unseren mehr als 200 Qualified Premium Resellern erhalten und mit ecoWorkflow umgesetzt.

**BIT** Können Sie kurz beschreiben, welche Funktionen Ihr Produkt zur Verfügung stellt?

**Schmitz** In ecoWorkflow haben wir Module integriert, die zahlreiche Funktionen, unter anderem Im- und Export von Daten, Benachrichtigungen und Kalendereinträgen ermöglichen. Prozessbeteiligte können über dynamisch erzeugte Oberflächen aktiv eingebunden werden. Eine zentrale Aufgabenverwaltung stellt den Benutzern ihre Gruppen- und Einzelaufgaben mit Hilfe einer Web-Oberfläche dar.

**BIT** Wie sollten Unternehmen idealer Weise aufgestellt sein, damit sie von ecoWorkflow profitieren?

**Schmitz** Zunächst einmal muss die

Bereitschaft vorhanden sein, bisherige manuelle Prozesse zu digitalisieren. Dabei geht es auch um die Zusammenführung von papierbasierten und digitalen Abläufen, wie beispielsweise die Rechnungsverarbeitung per E-Mail. Das Ziel dabei lautet, diese bisher zum Teil unterschiedlich ablaufenden Prozesse zu harmonisieren.

**BIT** Worin unterscheiden Sie sich von Ihren Marktbegleitern?

**Schmitz** Wenn ein Unternehmen von einem unserer Mitbewerber eine Workflow-Lösung einführen will, so muss es auch deren DMS-Produkt nutzen. Dagegen agiert unsere Workflow-Lösung vollständig losgelöst von der eingesetzten DMS-Lösung. So geben wir unseren Kunden ein Stück weit Unabhängigkeit. Hat er bereits eine DMS-Lösung implementiert, kann er diese in Verbindung mit ecoWorkflow nutzen, was Migrationsaufwand überflüssig macht und somit natürlich Kosten spart. Und, aufgrund der Tatsache, dass wir „erst jetzt“ mit unserer Workflow-Lösung an den Start gehen, basiert diese auf aktueller Technik. So funktionieren beispielsweise die dynamisch generierten Oberflächen auf sämtlichen Endgeräten, wie einem Desktop-PC oder einem Smartphone bzw. Tablet gleich. Aus Gesprächen mit Interessenten wissen wir, dass diese Eigenschaft für sie sehr wichtig

ist, da immer mehr Entscheider von unterwegs mit einem mobilen Endgerät Prozesse steuern wollen.

**BIT** Können Sie ein konkretes Einstiegs-Szenario nennen, bei dem Unternehmen von einer Workflow-Lösung profitieren?

**Schmitz** Ja, ein guter Start ist der Prozess „bestellbezogene Rechnungseingänge“. Denn hier können Eingangrechnungen aus verschiedenen Eingangskanälen (Post, E-Mail, Fax, etc.) gebündelt beispielsweise zur HGB-Freigabe an die Buchhaltung weitergeleitet werden. Der nächste Schritt könnte dann die automatisierte Weiterleitung an Fachbereiche sein, die weitere Bearbeitungsschritte oder Freigaben vornehmen. Sind alle Freigaben erfolgt und der Prozess erfolgreich durchlaufen, können die Ergebnisse an ein Zielsystem (z. B. CRM /ERP) übergeben werden. Damit gehören verlorene Skonti und vergessene Rechnungen der Vergangenheit an. Da der Prozess dynamisch ist und in Unternehmen unterschiedlich verläuft, sollten Kunden eine Workflow-Lösung variabel anpassen können.

**BIT** Sie bieten Ihre Workflow-Lösung in Form eines Abo-Modells an. Der Kunde zahlt also monatlich für die Nutzung. Wie begründen Sie diese Entscheidung?

**Schmitz** Unsere Erfahrungen mit größeren Systemhauspartnern zeigen uns, dass das Abo-Modell nicht nur von den Kunden akzeptiert, sondern zunehmend auch gefordert wird, da es eine bessere Planbarkeit ohne hohe Investitionskosten für Unternehmen bietet.

**BIT** Herr Schmitz, haben Sie vielen Dank für das Gespräch.

([www.ecodms.de](http://www.ecodms.de))