



INTERVIEW MIT RALF SCHMITZ, ECO DMS

„WIR WOLLEN ALLE ANFORDERUNGEN MIT UNSEREN LÖSUNGEN ABDECKEN“

Mit der Corona-Pandemie wurde das Home-Office gelebte Realität. Spätestens seit Ende Januar zwingt die nun geltende Corona-Arbeitsschutzverordnung endgültig zum Umdenken. Insofern ist der Fachhandel sehr gut beraten, seinen Kunden Lösungen für ein digitales Dokumenten-Management anzubieten: Denn damit können Unternehmen auch vom Home-Office wie gewohnt auf alle geschäftsrelevanten Informationen zugreifen. Lesen Sie dazu unser Interview mit Ralf Schmitz, zuständig für Reseller Sales & Vertrieb bei der ecoDMS GmbH.

DI Herr Schmitz, viele Unternehmen scheuen sich, ein digitales Dokumenten-Management einzuführen, weil sie hohe Kosten befürchten. Haben sie damit nicht Recht?

RALF SCHMITZ: Nein, keinesfalls. Es gibt mittlerweile für unter 100 Euro einige ausgereifte, intuitiv bedienbare DMS-Lösungen am Markt, die für eine beliebige Benutzerzahl sowohl stationär als auch über Webclients verfügbar sind. Sie beinhalten alle Funktionen, die ein kleines oder mittelständisches Unternehmen benötigt, um Mitarbeitern auch remote den Zugriff auf Dokumente und deren Verwaltung zu ermöglichen. Der Fachhandel kann diese Produkte empfehlen und damit seinen Kunden helfen, den Alltagsbetrieb weiter aufrechtzuerhalten.

DI Lizenzkosten sind das eine, Honorare für die Beratung das andere. Hinzu kommt der hohe zeitliche Vorlauf, den Unternehmen befürchten.

RALF SCHMITZ: Tatsächlich ist immer wieder zu hören, dass die Einführung eines DMS mehrere Wochen, wenn nicht gar Monate dauern würde. Diese Ansicht können wir nicht teilen. Nach unserer Erfahrung lässt sich mit Eigeninitiative ein DMS innerhalb einer Woche für alle Mitarbeiter realisieren.



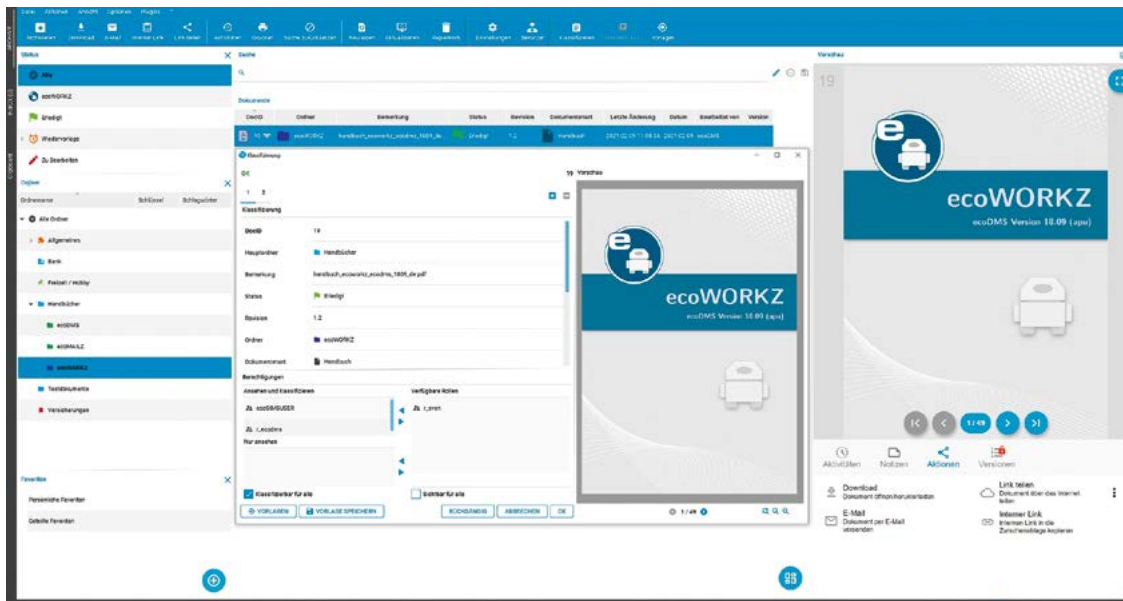
↑ Ralf Schmitz: „Es darf aus unserer Sicht nicht sein, dass kleine Organisationen nur aus Budgetgründen nicht von den Vorteilen einer digitalen Prozesssteuerung profitieren können.“

DI Was muss ein Fachhändler tun, damit der Aufwand für die Implementierung solcher kostengünstigen DMS-Lösungen gering bleibt?

RALF SCHMITZ: Vor allem kann er vom Know-how des Herstellers partizipieren. Einige DMS-Anbieter offerieren kostenlose Webinare oder stellen YouTube-Videos zur Verfügung, die dabei helfen, die DMS-Lösung effizient zu nutzen. Dabei beschreiben sie, wie das DMS zu installieren ist, gehen auf die Einrichtung ein und stellen dar, auf welchen Wegen Dokumente vom File-System im DMS bereitgestellt werden können. Mit diesem Wissen können viele Kunden ein DMS selbst implementieren.

Alternativ kann natürlich auch der Fachhändler das DMS installieren und einrichten, was in der Regel innerhalb von zwei bis drei Tagen geschehen ist. Aufgrund der zuvor genannten geringen Lizenzkosten kann der Händler das Gesamtpaket zu einem überschaubaren Preis anbieten.

Auch wenn wir noch weit davon entfernt sind, bei einem Replikator „Computer: Earl Grey, heiß“ zu bestellen: Papierloses Arbeiten von jedem Standort aus ist heute kein Problem mehr.



↳ Die ecoDMS GmbH veröffentlicht in Kürze eine neue Version ihres DMS, die sich noch intuitiver bedienen lässt.

DI Was gilt es mit Blick auf die technische Infrastruktur zu beachten – aus Endkunden- bzw. Fachhandels-Sicht?

RALF SCHMITZ: Technisch benötigen Unternehmen wohl am ehesten Unterstützung beim Einrichten der Zugänge zum eigenen Server per Webclient oder über eine VPN-Verbindung (Virtual Private Network). Da einige DMS-Lösungen auch kleinere und mittlere Unternehmen adressieren, sollte jede halbwegs aktuelle Hardware ausreichen, um sofort loslegen zu können.

Gegebenenfalls kann auch hier der Fachhandelspartner vor Ort helfen.

DI Digitales Dokumenten-Management in der Cloud oder auf dem eigenen Server – was ist Ihre Präferenz?

RALF SCHMITZ: Hier scheiden sich die Geister, weil beide Architekturen Vor- und Nachteile aufweisen. Deshalb bieten wir ecoDMS über Fachhandelspartner in beiden Varianten an.

DI Aus welchen Gründen beschäftigen sich Unternehmen – unabhängig von der digitalen Verfügbarkeit der Dokumente – mit der Einführung eines DMS?

RALF SCHMITZ: Es geht ihnen unter anderem darum, die GoBD* einzuhalten. Zusätzlich spielen die Weitergabe von Rechnungen an den Steuerberater eine Rolle. Unabhängig davon ist das ‚Suchen und Finden‘ von Dokumenten von jedem Standort aus immer noch eines der wichtigsten Argumente für den Einsatz eines DMS.

DI Sie bieten mit ecoWorkflow und ecoWORKZ zwei Lösungen zur Prozessoptimierung an. Worin unterscheiden sich diese Produkte, und welche Zielgruppen adressieren Sie damit?

RALF SCHMITZ: Mit ecoWorkflow bieten wir eine Lösung an, die sich flexibel an unternehmensspezifische Anforderungen anpassen lässt. Prozesse werden ohne Programmierkenntnisse grafisch modelliert und Benutzeroberflächen individuell konfiguriert.

Qualifizierte Reseller und Systemhäuser können ecoWorkflow als Certified Business Partner in ihr Produktportfolio aufnehmen und ihre Kunden bei der Prozessoptimierung beraten. In der Regel reichen zwei Tage Schulung aus, um bereits tiefgreifende Ergebnisse zu erzielen.

Der kleine Bruder von ecoWorkflow ist ecoWORKZ. Mit dieser Lösung lassen sich feste Abläufe innerhalb der Lösung linear definieren und wiederkehrende Routinen zur Kenntnisnahme und Freigabe von Dokumenten automatisieren. Aufgrund der grafischen Oberfläche können Fachhändler die Abläufe für ihre Kunden schnell abbilden.

DI Das bedeutet, dass Sie Händlern Produkte anbieten, die sowohl kleine Unternehmen mit einem geringen IT-Budget als auch größere Firmen adressieren, die sämtliche Prozesse abteilungsübergreifend optimieren wollen?

RALF SCHMITZ: Genau. Unser Ziel ist, dass wir möglichst alle Marktanforderungen mit unseren Lösungen abdecken. Es darf aus unserer Sicht nicht sein, dass kleine Organisationen nur aus Budgetgründen nicht von den Vorteilen einer digitalen Prozesssteuerung profitieren können.

DI Herzlichen Dank für das Interview! | [ho](#) |

* Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff