Handelsblatt

HandelsblattNr. 187 vom 29.09.2015 Seite 044

Specials

Mühsamer Abschied vom Papier

Softwareanbieter wollen die Einstiegshürden für das digitale Dokumentenmanagement senken.

Steffen Ermisch
Köln

Zeichnungen, Rechnungen, Lieferscheine: Zwei Aktenordner waren stets voll, wenn der Großküchen-Ausstatter Haka ein Projekt abgeschlossen hatte. Das Archiv nimmt inzwischen ein ganzes Kellergeschoss in Beschlag.

Nun reduziert Haka die Zettelwirtschaft: Der hessische Betrieb, der Kochblöcke und Speisenausgaben für die Gastronomie plant und fertigt, hat seine IT erneuert - Dokumente werden gescannt und in einer zentralen Software abgelegt.

„Alles, was mit Aufträgen und Bestellungen zu tun hat, liegt nun digital vor", sagt Haka-Geschäftsführer Marian Oesterling. Ein großer Vorteil: „Ist ein Kundensachbearbeiter krank oder im Urlaub, können Kollegen die Vorgänge leichter nachvollziehen und das Projekt weiterbearbeiten." Auch die Rechnungsbearbeitung laufe viel schneller.

Aus Sicht der IT-Branche ist die Software, die Oesterling in seinem 50-köpfigen Betrieb eingeführt hat, eigentlich ein alter Hut. Seit über 20 Jahren gibt es Dokumentenmanagement-Systeme, mit denen sich Rechnungen, Lieferscheine und andere Belege digital ablegen lassen. Heute sprechen die Anbieter von Enterprise Content Management (ECM) - die Softwarepakete bilden auch Arbeitsschritte ab, können Rechnungen verarbeiten und erleichtern die Teamarbeit.

Getty Images

Aktenstapel im Büro: Der Mittelstand nutzt die Vorteile des Dokumentenmanagements erst zögerlich.

Im Mittelstand jedoch ist noch Überzeugungsarbeit nötig. Erst jedes dritte Unternehmen setzt hier laut IT-Verband Bitkom eine ECM-Lösung ein. Dabei berichten die Nutzer von vielen Vorteilen: Informationen lassen sich schneller finden, Prozesskosten senken. „Wir sind deutlich effizienter geworden", bestätigt Haka-Chef Oesterling. „Alle Mitarbeiter sparen bei jedem Vorgang einige Minuten."

Doch auch wenn sich die Software auf mittlere Sicht lohnt - viele Unternehmen scheuen noch den Einführungsaufwand, beobachtet Jürgen Biffar, Leiter des Kompetenzbereichs ECM im Bitkom und Geschäftsführer des Anbieters Docuware: „ECM-Lösungen bedeuten immer einen Eingriff in bestehende Prozesse und Strukturen."

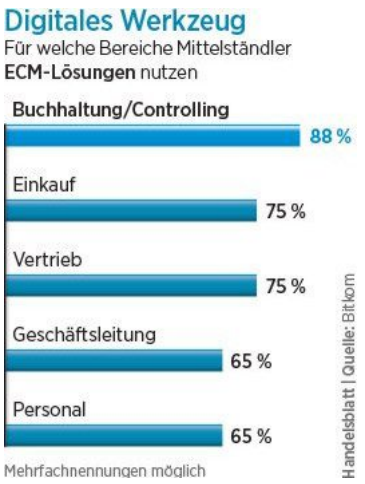
Schon die Auswahl der Software ist herausfordernd. Auf dem Markt sind mehr als 180 Produkte verfügbar, wie das Beratungsunternehmen Trovarit erhoben hat. „Neben dem Funktionsumfang ist entscheidend, dass sich das ECM-System in die bestehende IT-Landschaft integrieren lässt", sagt Trovarit-Vorstand Karsten Sontow. An erster Stelle stehe dabei die Verknüpfung mit dem ERP-System, in dem Unternehmen ihr Rechnungswesen oder die Warenwirtschaft abbilden.

Bisher müssen in der Regel IT-Experten Hand anlegen, um über entsprechende Schnittstellen die Systeme zu verknüpfen. Das steigert die Kosten: Um ein ECM-System zu implementieren, zahlen Firmen laut Bitkom im Schnitt 455 Euro pro Anwender - für die eigentliche Software werden durchschnittlich 650 Euro pro Arbeitsplatz fällig.

„Die Konfiguration muss einfacher werden", sagt Biffar. Bei Docuware und anderen Anbietern sei das ein Entwicklungsschwerpunkt: „Wir wollen die Anwender in die Lage versetzen, die Systeme künftig stärker selbst einzurichten."

Die Einstiegshürden senken will die Branche auch, indem sie ihre Software zunehmend aus der Cloud anbietet. Hohe Anfangsinvestitionen für die Anwender fallen weg. Sie zahlen stattdessen monatliche Nutzungsgebühren. Weitere Vorteile: Die Software ist immer auf dem neuesten Stand, und auch um die Datensicherheit ist es dank automatischer Back-ups oft besser bestellt.

Noch steckt das Cloud-Geschäft aber in den Kinderschuhen, besonders in Deutschland ist die Skepsis groß. Das habe vor allem psychologische Gründe, sagt Jens Büscher, Chef von Amagno. „Unternehmen geben sensible Daten wie Handelsdokumente ungern in fremde Hände." Der Oldenburger IT-Dienstleister bietet seinen digitalen Arbeitsplatz seit dem Start vor fünf Jahren auch als Cloud-Lösung an. 90 Prozent der Kunden entscheiden sich aber für die Installation auf unternehmenseigenen Servern.



Branchenexperten erwarten für die Zukunft eine Trendumkehr. „Die Cloud bietet einen kostengünstigen Einstieg, der vor allem für kleine Unternehmen zunehmend interessant wird", sagt IT-Berater Sontow. Die steigende Aufgeschlossenheit gegenüber Cloud-Lösungen sei aber gleichzeitig eine Gefahr für die Branche. Denn auch Onlinespeicherdienste wie Box oder Dropbox umwerben verstärkt Unternehmen.

„Viele ECM-Anbieter wird das stark in Bedrängnis bringen", prognostiziert Büscher. Die Zukunft seines eigenen Unternehmens sieht er deswegen in der Weiterentwicklung zu einem Serviceanbieter: „Wir wollen unsere Technologie mit Stärken wie der Volltextsuche oder der Abbildung von Workflows künftig auch als eine Art Add-on für andere Cloud-Dienste anbieten."

Die Strategie ist ungewöhnlich: Anstatt sich auf Kernfunktionen zu beschränken, gehen viele ECM-Anbieter den umgekehrten Weg. Sie integrieren immer mehr Funktionen in ohnehin schon mächtige Programmpakete. Die Folge: „Viele Produkte sind inzwischen zu komplex", kritisiert Ulrich Kampffmeyer, Chef der Unternehmensberatung Projekt Consult. „Die Benutzeroberflächen sind daher vollkommen überladen."

Nach Ansicht des Branchenexperten müssen die Anbieter deswegen stark an der Nutzerfreundlichkeit arbeiten - und die Auffindbarkeit von Informationen verbessern. „Bisher fokussiert die Branche zu stark darauf, statische Aktenstrukturen abzubilden", sagt Kampffmeyer. „Mit modernen Suchtechnologien und flexibler Navigation könnte man sich davon lösen."

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten.
Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Dieses Dokument ist lizenziert für mos@test3.de, uB46398v.
Alle Rechte vorbehalten. © Handelsblatt print. Download vom 29.09.2015 12:45 von archiv.handelsblatt.com.