

INTERVIEW MIT SIBYLLE VON LILIENCRON, STEIGAUF DATEN SYSTEME GMBH, MÜNCHEN

## Big Deal: Gute Partnerschaften sind das A und O

**Gerade in heutigen Zeiten braucht es gute Gründe, Unternehmen von einer Neuinvestition zu überzeugen. Da ist natürlich die gute Zusammenarbeit mit Partnern ebenso von Vorteil wie eine All-in-One-Lösung, die ohne hohen monetären Mehraufwand ausgebaut werden kann.**



Sibylle von Liliencron,  
Leitung Vertrieb DMS-Systeme

Im Gespräch mit DocuWare berichtet **Sibylle von Liliencron**, Leitung Vertrieb DMS-Systeme, wie ein Unternehmen aus dem Umfeld des mittelständischen Maschinenbaus nach einem Generationenwechsel von DocuWare Cloud überzeugt werden konnte.

### Wie haben Sie diesen Interessenten gefunden?

Wir zeichnen uns unter anderem durch die Vernetzung von DocuWare in bestehende Systemlandschaften aus. Aus diesem Netzwerk von IT-Systemhäusern ergeben sich immer wieder gemeinschaftliche Projekte. Auch in diesem konkreten Fall erhielten wir den Kontakt durch einen Hinweis eines

unserer Partnerunternehmen, welches bei diesem Unternehmen das ERP System Microsoft Business Central implementiert hatte.

### Welche Probleme hatte der Kunde, was sein Dokumentenhandling betrafen?

Der damalige Interessent und heutige Kunde aus dem Umfeld des mittelständischen Maschinenbaus arbeitete zu diesem Zeitpunkt in Bezug auf Dokumenten-Management ausschließlich analog.

Die Herausforderung bestand insbesondere darin, die verschiedenen Stellen und entsprechenden Workflows, an denen Dokumente innerhalb des Unternehmens und des physisch sehr weitläufig gefassten Betriebsgelände anfielen, digital nachzubilden. Aus der bis dato analogen Arbeitsweise ergaben sich für den Kunden die klassischen Herausforderungen, welche solche Arbeitsweisen im produzierenden Gewerbe mit sich bringen. Unter anderem verpasste Fristen und nicht auffindbare Dokumente. Außerdem wurde man oftmals nicht den gesetzlichen Anforderungen des Datenschutzes gerecht.

### Wie konnten Sie die Probleme beim Kunden lösen? Was gefiel ihm am besten an DocuWare?

Die Problematik konnte gelöst werden, indem jede der auch räumlich getrennten Stellen, unter anderem Wareneingang, zentrale Verwaltung und diverse Genehmigungsstellen innerhalb der Produktion, einen vollumfänglichen Zugang zum System erhielt.

Insbesondere die Integration des ERPs und die Möglichkeit, daraus generierte Informationen mittels Barcode zu erkennen, beeindruckten den Kunden ebenso wie der Austausch von Stammdaten usw. zwischen den Systemen. Des Weiteren überzeugte die Verantwortlichen, dass man Dokumente mittels des Workflow Managers koordiniert durch das Unternehmen leiten konnte. Dies stellte sich im weiteren Verlauf als eines der Hauptkaufargumente heraus.

## Warum hat sich das Unternehmen für DocuWare Cloud entschieden?

Im Haus des Kunden hatte unmittelbar zuvor ein Generationenwechsel innerhalb der Geschäftsführung stattgefunden. Die neuen Geschäftsführer betreiben seitdem einen rührigen Umbruch innerhalb der IT-Landschaft. Ziel ist es, so wenige eigene Serverkapazitäten wie nötig vorzuhalten. Vor allem aber überzeugte den Kunden, dass DocuWare Cloud sämtliche Module umfasst. So sollen zukünftig auch weitere Prozesse digitalisiert werden. Innerhalb dieser zukünftigen Prozesse werden voraussichtlich auch Module benötigt werden, welche im ersten Ausbauschnitt nicht zum Tragen kommen. Somit lässt sich der volle Umfang des Systems nutzen, ohne dass man einen hohen monetären Mehraufwand betreiben muss.

## Was war letztendlich für die Entscheider ausschlaggebend, DocuWare im Unternehmen einzuführen?

Neben der Steigauf-eigenen Möglichkeiten, das DMS in die Systemlandschaft einzubetten, beeindruckte den Kunden insbesondere die simple Bedienbarkeit des Systems. Da die zukünftigen User oftmals auch aus Bereichen des Unternehmens kommen, die nicht im

### Interessant

Kontakt über Partnerunternehmen, das das ERP-System implementiert hatte.

### Projektstart

Juli 2022

### Schritte

- Analyse der IST-Situation
- Optimierungsvorschläge
- Präsentation der Ergebnisse
- Detailliertes Angebot
- Auftrag
- Implementierung

### Besonderheit

Durch Generationenwechsel offen für Neuerungen wie die DocuWare Cloud – als All-in-One-Lösung ein Garant für gleichbleibende Kosten.

### Vorteile durch DMS-Einsatz (Auswahl)

- Einfache Integration in führende Anwendung
- Zugriff von räumlich getrennten Stellen auf das Archiv
- Dokumenten sind auf Knopfdruck verfügbar
- Austausch von Stammdaten usw. zwischen DMS und ERP-System
- Fristen werden eingehalten
- Volltextsuche möglich
- Einhaltung gesetzlicher Anforderungen
- Freigabeprozesse mittels Workflow Manager

täglichen Umgang mit solchen Systemen versiert sind, war dies für den Kunden unabdingbar. Des Weiteren zeigte sich während der Vertriebspräsentationen, dass die Volltextsuche und damit die Möglichkeit, sich von der klassischen Filestruktur zu verabschieden, die neuen Geschäftsführer im Kontext ihrer Digitalisierungsstrategie final überzeugte.

## Wie hat Ihr DocuWare RSD Sie unterstützt?

Unser Regional Sales Director Bernd Wenninger stand uns wie immer mit Rat und Tat zur Seite. Hier konnte er uns insbesondere einige Fragen bezüglich der Funktionen innerhalb der Cloud im Vorfeld und im Nachgang der Vertriebspräsentationen beantworten.

---

Die **Steigauf Daten Systeme GmbH** vertreibt seit 25 Jahren DocuWare. Die Erfolgsgeschichte des Unternehmens beruht auf der einzigartigen Usability des DocuWare Systems, dem partnerschaftlichen Umgang, der Kenntnis der landesspezifischen Compliance-Anforderungen und der Lösungskompetenz. Ziel des Platinum-Partners ist es, durch den DMS-Einsatz Mehrwert für Kunden aus unterschiedlichsten Branchen zu schaffen. Das Mittel ist die kontinuierliche Qualitätssteigerung der Prozesse.

### Unterstützung

Der RSD stand jederzeit zur Seite, beantwortete insbesondere einige Fragen bezüglich der Funktionen innerhalb der Cloud im Vorfeld und im Nachgang der Vertriebspräsentationen.

### Ein weiteres Beispiel aus der Praxis

[papperts GmbH & Co. KG](#)

Mehr erfahren: [go.docuware.com/partnerschaft](https://go.docuware.com/partnerschaft)

#### DocuWare GmbH

Planegger Str. 1 | 82110 Germering | Deutschland  
Office: +49 89 894433-0 | [infoline@docuware.com](mailto:infoline@docuware.com)