



Dr. Karsten Sontow



Eric Naß

DMS-Markt: Status Quo & Trends

SaaS als Trendthema

Der Markt für Dokumentenmanagementsysteme (DMS) bleibt nach wie vor auf Wachstumskurs. Wie eine aktuelle Befragung der Trovarit AG unter mehr als 1.600 Unternehmensvertretern zeigt, wollen Unternehmen weiterhin kräftig in DMS investieren. Mit über 10% der Teilnehmer steht das Thema DMS hier immer noch an erster Stelle der Investitionsvorhaben, gefolgt von CRM- und ERP-Lösungen (mit je ca. 6%). Viele Unternehmen sehen folglich große Potenziale in der Unterstützung der dokumentenbasierten Prozesse durch DMS.

Im DMS-Markt agiert eine Vielzahl mittelständisch geprägter Softwarehäuser, welche mit den unterschiedlichsten Begriffen werben: Neben DMS findet man weitere Akronyme wie ECM, EIM, BPM usw. Das Leistungsversprechen kann sich dabei in manchen Bereichen deutlich unterscheiden. Dies bezieht sich nicht nur auf den Funktionsumfang sondern auch auf Handhabung und Benutzerfreundlichkeit.

Wie in anderen Anwendungsbereichen auch, ist das Trendthema schlechthin zur Zeit das Konzept Software-as-a-Service (SaaS) bzw. Cloud Computing. Anbieter betreiben in diesem Fall sowohl die IT-Infrastruktur als auch die Applikationen, welche dem Kunden als Service über das Internet zur Verfügung gestellt werden. Ca. 20% der Anbieter im Umfeld von DMS bieten bereits standardisierte SaaS-Lösungen an. Es ist abzusehen, dass dieser Anteil in den nächsten Jahren weiterhin steigen wird, da die Akzeptanz des Konzepts SaaS im ECM-Umfeld ausgesprochen hoch ist. Dies gilt einer aktuellen Trovarit-Befragung zur Folge insbesondere für die Bereiche E-Mail Management, Web Content Management, Dokumentenmanagement, Archivierung und Collaboration Management. Nicht nur setzen ca. 5% der befragten Unternehmen DMS als SaaS-Lösung ein, weitere 9% planen konkrete Investitionen bis zum Ende dieses Jahres.

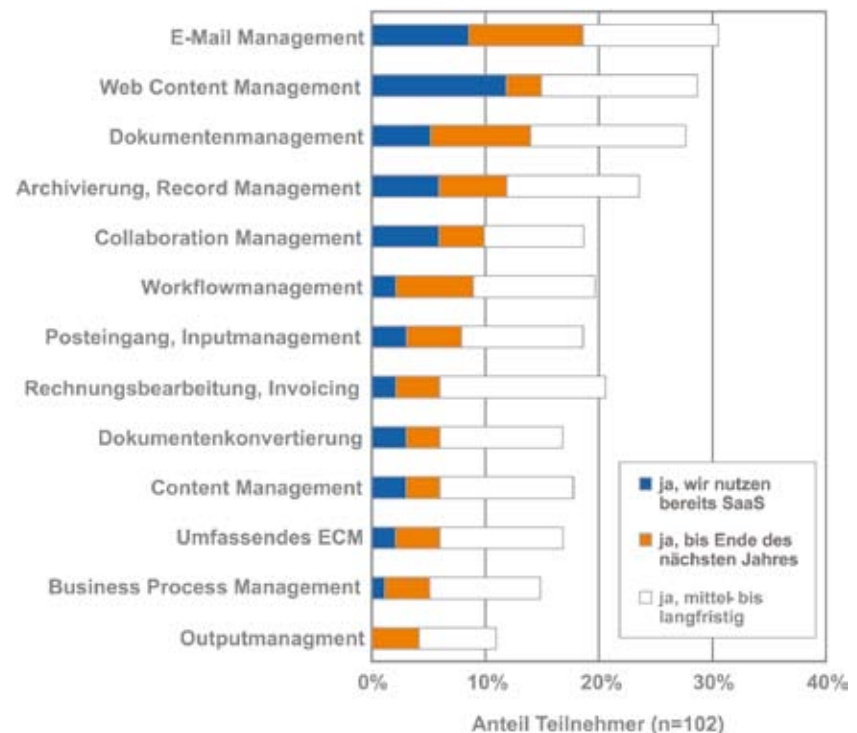
Vorteile sehen die ECM-Nutzer bzgl. SaaS vor allem in der Reduzierung der IT-Komplexität und somit in der Reduzierung der Betriebskosten. Hemmend auf die Verbreitung von SaaS und Cloud Computing wirkt sich vor allem noch das Misstrauen einiger Anwender gegenüber der hiermit verbundenen externen Datenhaltung. Hier stehen Gesetzgeber und Anbieter noch vor der Aufgabe, einheitliche Standards für die Sicherheit der Kundendaten zu formulieren.

Ein weiterer Trend des letzten Jahres war die Einführung mobiler Clients für DMS. Hiermit soll die Vision des mobilen Büros umgesetzt werden können. Die größte Verbreitung haben ganz klar Clients für das iPhone (32% der Lösungen verfügen über

diese Funktionalität, vgl. www.dms-matchmaker.com) gefolgt von BlackBerry (20% der Lösungen). Die rasante Verbreitung von Tablet-PCs wird die Entwicklung bei den mobilen Clients weiter vorantreiben. Neben einigen offenen sicherheitstechnischen Rahmenbedingungen bleibt jedoch abzuwarten, für welche Anwendungsszenarien sich mobile Clients durchsetzen können. Für ein effizientes dokumentenbasiertes Arbeiten sind die Displays oft zu klein. Einfache Freigabeprozesse innerhalb von Workflows lassen sich jedoch bereits heute realisieren und können Abläufe deutlich beschleunigen. Über die langfristigen Potenziale der mobilen Clients wird letztendlich die Identifikation weiterer sinnvoller Anwendungsfälle entscheiden.

Es lohnt auch ein Blick auf vermeintlich „alte“ Trends: So ist das Paradigma des Enterprise Content Managements (ECM), also die zentrale Bereitstellung von Informationen im Unternehmen, das seit vielen Jahren am Markt propagiert wird, noch längst nicht umfassend umgesetzt. Eine hohe Verbreitung finden in diesem Umfeld Workflowmanagement bzw. Business-Process-Management-Funktionalitäten (BPM). Knapp 70% der Lösungen am Markt setzen diese standardmäßig um. Anders sieht es jedoch im Bereich des Business Collaboration bzw. des Wissensmanagements aus. So verfügen gerade einmal 10% der

Nutzung von SaaS für ECM



Quelle: © Trovarit AG

Lösungen über eine standardisierte Wiki-Funktionalität und nur 15% unterstützen die Zusammenarbeit über virtuelle Meetingräume. Hier verweisen einige Anbieter auf Portallösungen wie MS SharePoint und bieten lediglich eine geeignete Schnittstelle an.

Es wird deutlich, dass bei der Auswahl einer geeigneten Softwarelösung von den spezifischen Anforderungen ausgegangen werden muss, da das Angebot am Markt sehr heterogen ist. Mit einem strukturierten Lastenheft und einem dediziertem Auswahlprozess kann dann das jeweils richtige System in der grundsätzlich erfreulich großen Vielfalt an Lösungen gefunden werden.

Dr. Karsten Sontow
Trovarit AG
karsten.sontow@trovarit.com

Eric Naß
FIR an der RWTH Aachen
eric.nass@fir.rwth-aachen.de