



DOCUWARE WÄCHST VERSTÄRKT IN DER CLOUD

AB IN DIE WOLKE

Das Channel-Geschäft spielt für Docuware eine wichtige Rolle. Weltweit haben gut 500 autorisierte Docuware-Partner (ADP) in mehr als 70 Ländern die On-Premise-Lösungen installiert. 2012 hat der ECM-Anbieter sein Portfolio um ein Cloud-Angebot erweitert, das zuletzt klar im Vermarktungsfokus stand. Während ein Teil der Partner das Modell skeptisch bewertet, setzen viele ADP mittlerweile selbst – wo es gut zu den Kundenanforderungen passt – auf Docuware Cloud.

WIE VERDIENE ICH GELD MIT DOCUWARE CLOUD?

Das Preismodell für Docuware Cloud unterscheidet sich grundlegend von dem der On-Premise-Systeme. Zwar haben Partner keinen zusätzlichen Lernaufwand, doch infolge des deutlich geringeren Installations- und Wartungsaufwands gab es anfänglich die Befürchtung, dass sich – zumindest initial – weniger mit Consulting-Dienstleistungen verdienen lässt. Doch inzwischen hat sich gezeigt, dass diese Einnahmequelle bleibt. Und um den Einstieg ins Cloud-Geschäft attraktiv zu machen, bietet der DMS-Anbieter seinen Partnern langfristige

Verträge mit guten Margen an. Mit Blick in die Zukunft ist eine Cloud-Lösung für den Vertriebspartner auf alle Fälle lukrativer, da er mit festen, wiederkehrenden Einnahmen rechnen kann. Zudem schätzen viele ADP den deutlich geringeren Aufwand, den die Verwaltung von Cloud-Lösung und Hardware erfordert. Dadurch bleibt mehr Zeit für das Neu- und Erweiterungsgeschäft – in der Regel liegt der Verkaufszyklus bei einer On-Premises-Lösung – von der Präsentation bis zum Abschluss – bei neun bis zwölf Monaten. Bei einem Cloud-System reduziert er sich erfahrungsgemäß auf sechs Wochen.

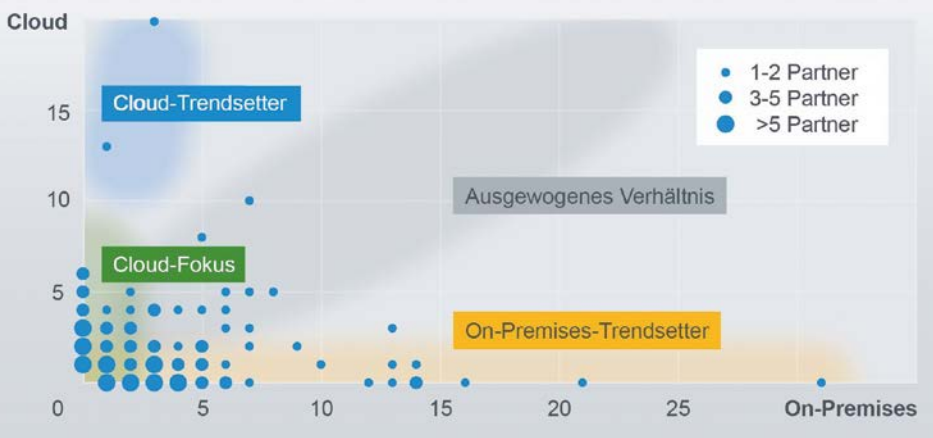
WER STELLT DIE LÖSUNG BEREIT?

Eine zentrale Frage ist die nach dem physischen Standort des Systems. In einem traditionellen Vor-Ort-Rechenzentrum unterstützen die Partner ihre Kunden beim Management von Business-Anwendungen, Hardware, Speichermedien und dem Netzwerk. Beim Hosting des Cloud-Systems setzt Docuware auf Microsoft Azure. Die Partner müssen bei der Implementierung nur noch die Anbindung über einfache APIs (Application Programming Interface, gängige Programmier-Schnittstelle) herstellen.

WIE SCHAFFE ICH EIN PROFITABLES GESCHÄFTSMODELL?

Beim Ausbau eines DMS-Projekts muss ein Partner mit dem Kunden keine neuen Verkaufsgespräche über Zusatzmodule führen, da es sich bei Docuware Cloud um

Analyse der Vertriebspartner – Neusysteme in 2016



↑ Ein Großteil der Docuware-Partner (ADP) verkauft mittlerweile sowohl Docuware Cloud als auch die On-Premise-Lösung mit Erfolg.

DOCUWARE Nach anfänglicher Skepsis ist der Verkauf von Docuware Cloud mittlerweile eine echte Option im bestehenden Vertriebskanal: So hat mittlerweile rund die Hälfte der Partner durchschnittlich drei Cloud-Projekte realisiert. Die Grafik zeigt die heterogene Partnerlandschaft: Im Jahr 2016 gab es sowohl autorisierte Vertriebspartner, die verstärkt Docuware Cloud verkauft haben als auch solche, bei denen der Anteil an traditionellen On-Premise-Systemen überwog. Ein Großteil der Vertriebspartner ist ausgeglichen und verkauft mittlerweile beide Systeme mit Erfolg. Damit Sie sich als Fachhändler selbst ein Bild vom Vertrieb der Docuware Cloud machen können, haben wir in diesem Artikel die wichtigsten Fragen und Antworten dazu für Sie zusammengefasst:

VOLLE KRAFT VORAUSS

Die Docuware-Gruppe konnte in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres erneut deutlich zulegen: Am 30. September lagen die Umsatzerlöse des Anbieters von ECM-Lösungen um 30 % über dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Konkret erwirtschaftete Docuware in den ersten drei Quartalen 2017 Erlöse von 36 Mio. Euro weltweit. Nicht zuletzt durch die hohe Akzeptanz der Cloud-Lösung liegt die Zahl der Neukunden bereits nach neun Monaten um 26 Prozent höher als im gesamten Jahr 2016: 46 Prozent aller Neukunden entschieden sich für Docuware Cloud.

Die positive Geschäftsentwicklung war sowohl in Europa als auch in Amerika – den beiden Hauptregionen des Unternehmens – zu verzeichnen. 48 Prozent des Umsatzes erwirtschaftete Docuware in der EMEA-Region, während der nord- und lateinamerikanische Markt 52 Prozent beisteuerten. Besonders hervorzuheben ist das Wachstum in Europa: Spitzenreiter war hier Großbritannien mit einem Umsatzplus von 86 Prozent, gefolgt von Frankreich mit 66 Prozent und Deutschland mit einem Plus von 49 Prozent.

ein Komplettsystem handelt. Die Erweiterung der Cloud-Lösung geht schneller, erhöht die Kundenbindung und generiert zusätzlich Professional Services.

Die Partner müssen sich einerseits neu orientieren und den Verkauf von Lizenzen erhöhen. Das dürfte ihnen aber nicht schwerfallen, da viele Unternehmen vor der hohen Investition in ein On-Premise-System zurückschrecken. Es gilt, diese von den (Kosten)-Vorteilen einer Cloud-Lösung zu überzeugen und dadurch die Kundenbasis zu vergrößern.

Florian Körber, Geschäftsführer der tutum GmbH in Nürnberg und langjähriger ADP: „Mit dem Fokus auf das Cloud-Geschäft verzichten wir zwar kurzfristig auf höhere Erträge aus On-Premise-Lizenzverkäufen; im Gegenzug glauben wir jedoch, unsere Kunden langfristiger an uns binden zu können. Des Weiteren werden wir durch das Cloud-Business der Nachfrage unserer Kunden nach einem günstigen Einstieg und einfacher Erweiterbarkeit gerecht.“ ||



↑ Florian Körber:
„Mit dem Fokus auf das Cloud-Geschäft verzichten wir zwar kurzfristig auf höhere Erträge aus On-Premise-Lizenzverkäufen; im Gegenzug glauben wir jedoch, unsere Kunden langfristiger an uns binden zu können.“