



## DOCUWARE AUTHORIZED PARTNER CASE STUDY

## Gromnitza Systemhaus GmbH, Betzdorf

Die Gromnitza Systemhaus GmbH unterstützt ihre Kunden umfassend mit Hardware, Software und Cloud-Services bis hin zu einer komplett ausgelagerten IT-Abteilung in einem Rechenzentrum.

*„Die Zusammenarbeit ist geprägt durch ein hervorragendes Partnermanagement. Da auch die Software technologisch spitze ist, können wir umfangreiche Funktionalität und sehr smarte Usability sowohl On-Premises als auch in der Cloud anbieten. Gepaart mit unserer Prozesskompetenz positionieren wir uns mit DocuWare als Qualitätsführer im DMS/ECM-Markt.“*

Oliver Gromnitza, Geschäftsführer und Inhaber,  
GROMNITZA SYSTEMHAUS GMBH, BETZDORF

### Fakten

LAND  
**Deutschland**

PARTNER SEIT  
**2012**

UMSATZ (ENDE 2023)  
**ca. 7,7 Mio. € / Jahr**

BEREITSTELLUNG  
**On-Premises | Cloud**

PARTNER-STATUS  
**Diamond Club Member  
Customer Service Champion**

ERFOLGREICHE PROJEKTE (ENDE 2023)  
**>200**

**Bereits in den Ursprüngen des Systemhauses, als Dipl.-Wirt.-Ing. Oliver Gromnitza aus seiner Dozententätigkeit bei der IHK heraus begann, mittelständische Unternehmen in IT-Fragen zu unterstützen, stand die Beratung im Vordergrund.**

Das von ihm 1997 gegründete Systemhaus versteht sich als Spezialist für Informations- und Kommunikationstechnologien und die Digitalisierung von Geschäftsprozessen. Dabei verfolgt Oliver Gromnitza einen ganzheitlichen Betrachtungsansatz, mit dem mittelständische Firmen umfassend nach dem Leitsatz „Wir digitalisieren Ihr Unternehmen“ beraten werden.

**„Wir verfolgen einen ganzheitlichen Betrachtungsansatz, mit dem wir mittelständische Firmen bei der Digitalisierung umfassend unterstützen.“**



*Oliver Gromnitza, Geschäftsführer und Inhaber*

„Der Bedarf ist riesig, die Hilfslosigkeit groß“, schildert der Geschäftsführer und -inhaber die Situation in den Unternehmen in puncto Digitalisierung. „Auch in den nächsten zehn bis 15 Jahren braucht es Spezialisten, um die digitale Transformation der Prozesse durchzuführen.“ Nur Software zur Verfügung zu stellen, die dann von den Unternehmen selbst entsprechend den individuellen An-

forderungen implementiert und eingeführt wird, sei erst mit einer späteren Generation denkbar. Mit hoher Beratungskompetenz integriert das Systemhaus die Prozesse applikationsübergreifend mit den jeweils vorhandenen ERP-, CRM- oder Branchen-Softwarelösungen.

**„Durch die Digitalisierung werden Prozesse nicht nur effizienter, sondern auch kontrollierbar und mit KPIs messbar - ein echter Mehrwert für die Unternehmen.“**

Mit zahlreichen ECM-Beratern, Entwicklern und Prozessspezialisten ist man deutschlandweit unterwegs. Das Kundenspektrum ist sehr breit; es reicht von Organisationen wie dem Deutschen Fußballverband, dem Hasso-Plattner-Institut, der Dirk Rossmann GmbH und der Arbeiterwohlfahrt über Energieversorger, Pharmaunternehmen und Fertighaus-Anbieter bis in die Branchen Maschinenbau und Spritzguss, die in der Region stark vertreten sind. „Unsere Kernklientel ist der inhabergeführte Mittelstand“, sagt Oliver Gromnitza. Die große Nachfrage spiegelt sich in den hohen Wachstumsraten des Systemhauses in den vergangenen Jahren wider.

**„Der Bedarf an Beratung, um die digitale Transformation der Prozesse in den Unternehmen zu konzipieren und durchzuführen, ist riesengroß.“**

Neben den klassischen Argumenten für die DMS-Einführung wie dem schnellen Wiederfinden von Informationen und Belegen, der Effizienzsteigerung und der Kostenersparnis nennt Oliver Gromnitza spezielle Markttreiber, die in den letzten Jahren das Geschäft vorangebracht haben: die erhöhten Compliance-Anforderungen durch GoBD und DSGVO sowie die Corona-Krise und der damit einhergehende

Druck, die Homeoffice-Arbeit zu unterstützen. So wundert es nicht, dass das Systemhaus mit seinen hohen Wachstumsraten voll auf Kurs liegt.

**„Verschiedene Markttreiber wie zum Beispiel GoBD und DSGVO oder die Corona-Krise ermöglichten uns in den letzten Jahren hohe Wachstumsraten.“**

Digitalisierung bedeutet für Geschäftsführer Gromnitza nicht nur, dass Prozesse – wie der oft genannte Rechnungseingangs-Workflow – effizienter gestaltet werden, sondern dass sie kontrollierbar werden. Es wird transparent, wie lange die Rechnungsbearbeitung dauert, wie viele Projekte abgeschlossen wurden und wo

es hakt bzw. Optimierungsbedarf besteht. Die Unternehmen können dadurch mit KPIs zur Kontrolle ihrer Prozesse arbeiten. Darin sieht er einen echten Mehrwert für die Unternehmenssteuerung und ein Differenzierungsmerkmal, dass das Gromnitza Systemhaus als Qualitätsanbieter auszeichnet.

Zusammen mit DocuWare, für das er sich 2012 entschieden hat, beansprucht Gromnitza die Rolle des Qualitätsführers. „DocuWare ist im DMS/ECM-Markt die erste Wahl, weil es technologisch führend ist, mit dem Web Client eine zur On-Premises-Version gleichwertige Cloud-Lösung bietet, über eine smarte Oberfläche mit hoher Usability verfügt und ein hervorragendes Partnermanagement hat, mit dem wir auf Augenhöhe zusammenarbeiten.“



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

#### **DocuWare GmbH**

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