



DOCUWARE AUTHORIZED
PARTNER CASE STUDY

Steigauf Daten Systeme GmbH, München

Die Erfolgsgeschichte von Steigauf mit DocuWare beruht auf der einzigartigen Usability der Software, dem partnerschaftlichen Umgang, der Kenntnis der landesspezifischen Compliance-Anforderungen und der gemeinsamen Lösungskompetenz.

„Die klare strategische Ausrichtung und die sehr aktive Weiterentwicklung, die keinen Stillstand kennt, sind die wichtigsten Kriterien, warum wir uns für DocuWare entschieden haben und dieser Partnerschaft seit über 20 Jahre treu sind. Dadurch sind wir stets nahe am Markt und können gemeinsam auf eine permanente Aufwärtsentwicklung zurückblicken.“

— Roul Steigauf, Geschäftsführer und Gesellschafter,
STEIGAUF DATEN SYSTEME GMBH, MÜNCHEN

Fakten

LAND
Deutschland

PARTNER SEIT
1997

UMSATZ (ENDE 2023)
4,6 Mio. Euro

BEREITSTELLUNG
On-Premises | Cloud

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

ERFOLGREICHE PROJEKTE (ENDE 2023)
433

Den klassischen Nutzenargumenten für Dokumentenmanagement wie Zeit- und Kostenersparnis fügt Diamond Club Member Steigauf wesentlichen Mehrwert hinzu, insbesondere die Qualitätssteigerung in den Prozessen.

Für Roul Steigauf ist Dokumentenmanagement seit 2008 der absolute Fokus seines Unternehmens. Die gemeinsam mit seinem Vater 1993 gegründete Steigauf Daten Systeme GmbH in Riemerling nahe München hatte ihren Ursprung in PC-Netzwerk-Dienstleistungen und beschäftigte sich früh mit verschiedenen Dokumentenmanagementsystemen, bevor sie 1997 DocuWare Partner wurde. „Entscheidend war für uns, dass DocuWare sich an die gleichen Zielgruppen richtet wie wir, an mittelständische Betriebe, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Im Unterschied zu anderen Anbietern, mit denen wir experimentiert hatten, ist DocuWare bodenständig und hat sich von Beginn an als ein tatkräftig unterstützender Partner auf Augenhöhe gezeigt.“

„Wir sind branchenneutral aufgestellt und haben im Lauf der Jahre Lösungskompetenz zur Qualitätssteigerung der Prozesse in unterschiedlichsten Branchen entwickelt.“

Das Unternehmen ist hinsichtlich der Branchen grundsätzlich neutral aufgestellt. Aber es haben sich im Lauf der Jahre einige Schwerpunkte herausgebildet. Dazu zählen Recycling-Betriebe, Rechtsanwaltskanzleien, Handelsunternehmen und auch die produzierende Industrie. Das Spektrum reicht vom Kleinbetrieb bis zum Großunternehmen mit 60.000 Beschäftigten. Im Zentrum steht die umfassende Lösungskompetenz.

Voraussetzung für die individuell angepassten Lösungen sind Schnittstellen, auf deren Erstellung sich das Unternehmen schon vor vielen Jahren fokussiert hat. Beispielsweise gibt es einen internen Entwickler, welcher sich insbesondere mit Navision/Business Central befasst.

„Ein Alleinstellungsmerkmal sehen wir in unserem Schnittstellen-Know-how, das ERP-Systeme und Branchenlösungen umfasst.“

Des Weiteren beschäftigen sich drei Mitarbeitende ausschließlich mit der Weiterentwicklung und dem Ausbau des InnoLink Service. Beim ILS handelt es sich um ein von Steigauf entwickeltes serverbasiertes Tool zur Integration des Dokumentenmanagementsystems in unterschiedliche Softwareumgebungen (FiBu, ERP, Branchensoftware, Mailsysteme etc.), beispielsweise DATEV in DocuWare. Auch beim Thema Datenmigration ist der ILS ein wichtiger Bestandteil. Viele weitere DocuWare Partner nutzen die von Steigauf entwickelten Schnittstellen ebenfalls.



Durch das kontinuierlich gewachsene Know-how und die Lösungskompetenz sind Steigauf-Projekte immer mit zusätzlichem Mehrwert für die Kunden verbunden. So ist bei fast allen Kunden der Rechnungseingangs-Workflow Teil der Lösung. Durch die Fokussierung auf kontinuierliche Prozessverbesserung sind die Kundenbeziehungen in der Regel langfristig; folglich besteht auch der größere Teil des Umsatzes aus Dienstleistungen. Mit dieser Strategie gehört Steigauf schon seit vielen Jahren zu den umsatzstärksten DocuWare Partnern, ist Diamond Club Member sowie Customer Service Champion.

„Unser Ziel ist es, Mehrwert für die Kunden zu schaffen, das Mittel ist die kontinuierliche Qualitätssteigerung der Prozesse.“

Bei Kunden, die die komplette Bandbreite der aktuellsten Möglichkeiten nutzen wollen, ist die Entscheidung für die Cloud klar. Mittlerweile laufen 60 bis 70 Prozent der Neuinstallationen in der Cloud. On-Premises-Lösungen werden nur noch bei Nicht-Zulassung der Cloud durch kundeninterne Richtlinien installiert.

„Die Entscheidung zwischen Cloud und On-Premises ergibt sich aus den Anforderungen und Wünschen. Uns geht es immer um die beste Lösung für den Kunden.“

Auch nach der Corona-Krise erwartete Roul Steigauf eine Wachstumsrate auf dem gewohnten Niveau von rund fünf Prozent. „Die Kunden sind froh, dass sie in der Lage sind, Home-Office realisieren zu können, was ohne DMS nicht realistisch wäre.“ Statt Einbrüchen gäbe es eher eine zusätzliche Nachfrage durch den gewachsenen Trend zur Digitalisierung. Auch würden gesetzliche Vorschriften wie beispielsweise das Thema E-Rechnung eine wichtige Rolle spielen.



Mehr erfahren: go.docuware.com/partnerschaft

DocuWare GmbH

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