



V.l.n.r.: Michael Soose (Prokurist), Jan Soose (Geschäftsführer), Franc Hribar (Prokurist)

DOCUWARE AUTHORIZED  
PARTNER CASE STUDY

## bmd GmbH, Siegen

Mit eigenem Digitalisierungszentrum und fundiertem Know-how für die Prozessgestaltung ist bmd optimal aufgestellt für die Anforderungen der Unternehmen in der mittelständisch geprägten Region Südwestfalen.

„Wir konnten seit 2018 unseren Umsatz verdoppeln, da wir mit DocuWare über eine ideale Lösung für das Trendthema Digitalisierung und die zunehmenden gesetzlichen Anforderungen verfügen. Die ausgereifte Cloud-Version und die vielfältigen Möglichkeiten zur Prozessgestaltung bieten uns auch zukünftig großes Wachstumspotenzial.“

Jan Soose, Geschäftsführer und DMS-Consultant,  
BMD GMBH, SIEGEN

### Fakten

LAND  
**Deutschland**

PARTNER SEIT  
**2003**

UMSATZ (ENDE 2023)  
**>2,2 Mio. €**

BEREITSTELLUNG  
**On-Premises | Cloud**

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

ERFOLGREICHE PROJEKTE (ENDE 2023)  
**>100**

**Die bmd GmbH aus Siegen steht auf zwei Standbeinen, die sich optimal ergänzen: Scan-Dienstleistungen und Dokumenten-Management, wo seit 2003 DocuWare das kontinuierliche Wachstum fördert.**

Seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 1975 bietet bmd Archivierungsservices an, damals in Form von Microverfilmung, heute mit Scan-Dienstleistungen. Diese werden im modernen Digitalisierungszentrum durchgeführt, das seinen Sitz ebenso wie die Firmenverwaltung in Siegen hat. Parallel dazu wurde in den 1990er Jahren der Geschäftsbereich Dokumenten-Management aufgebaut, zunächst als Partner eines anderen DMS-Anbieters. Der Wechsel zu DocuWare erfolgte 2003. Die Entwicklung ging seither kontinuierlich bergauf, in den vergangenen Jahren mit zweistelligen Wachstumsraten, so dass der Umsatz seit 2018 verdoppelt werden konnte, wie bmd-Geschäftsführer Jan Soose erklärt.

**„Wir steigen tiefer in die Prozesse der Unternehmen ein und haben uns in den letzten 15 Jahren vom Archivierungsspezialisten zum Prozessoptimierer und Digitalisierungsberater entwickelt.“**

Ob es um die Frachtbriefe einer Spedition, die Eingangspost eines Walzwerks oder die Bauakten einer Kommune geht, bmd hat stets eine passende Lösung parat. Aufgrund der über Jahrzehnte gewonnenen Erfahrung und Kompetenz im Umgang mit Dokumenten ist schnell klar, wie beim Scannen und der Prozessgestaltung am besten zu verfahren ist – durch Nutzung von Multifunktionsgeräten oder dedizierten Scannern, mit QR- oder Barcode und ob der Kunde am besten selbst scannt oder im Digitalisierungszentrum scannen lässt.

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

Das Potenzial in der Region Südwestfalen, die von mittelständischen Betrieben mit 50 bis 500 Mitarbeitern geprägt ist, schätzt Jan Soose nach wie vor riesengroß ein. Das Trendthema Digitalisierung und die gesetzlichen Compliance-Anforderungen von GoBD und DSGVO hätten in den vergangenen Jahren schon für eine rege Nachfrage gesorgt, die durch die Corona-Erfahrungen wegen der dadurch möglichen effizienten Homeoffice-Unterstützung weiter verstärkt wurde.



**„Das Potenzial für Dokumenten-Management ist nach wie vor riesengroß. Die Corona-Krise wird den Digitalisierungstrend weiter verstärken.“**

Strategisch will bmd den bereits eingeschlagenen Weg fortsetzen, tief in die Prozesse der Kunden einzusteigen und die Unternehmen als Spezialist für revisionssichere Archivierung, Digitalisierung und Prozessoptimierung zu beraten. Mit den DocuWare-Workflows ließen sich viele Geschäftsprozesse optimieren und Mehrwerte für die Unternehmen realisieren, erklärt Soose.

Als Schwerpunkte nennt er - neben dem standardmäßigen Rechnungseingangs-Workflow die Integration der eingesetzten ERP- und Fibu-Systeme sowie Vertrags- und Formularmanagement und die Einführung der digitalen Personalakte mit der Integration in vorhandene Personalsoftware.

**„Die lange Erfahrung mit Scan-Dienstleistungen hilft uns, schnell die für den Kunden passende Form der Digitalisierung zu finden.“**



Jan Soose, Geschäftsführer

Zunehmend wichtig ist für bmd das Cloud-Geschäft, dessen Anteil aktuell noch unter 20 Prozent liegt, aber kontinuierlich wächst. Die DocuWare Cloud habe einen hohen Reifegrad

erlangt, was nicht zuletzt dem frühen Setzen auf den Web Client zu verdanken sei. Durch dieselbe Oberfläche auf beiden Plattformen sei ein leichter Übergang von On-Premises auf Cloud möglich. So kann der Anwender beispielsweise in der gewohnten Umgebung arbeiten, ohne dass eine erneute Schulung erforderlich ist.

**„Wir setzen auf Qualität und Wachstum - dabei spielt die Cloud, die auch im Mittelstand stark an Akzeptanz gewonnen hat, eine zunehmend wichtige Rolle.“**

Die DocuWare Cloud gewinne auch unter dem Datenschutzaspekt, abgesichert durch das Hosting der Daten in Europa, kontinuierlich an Akzeptanz. Die Vorteile, wie etwa das reibungslose mobile Arbeiten, um zum Beispiel eine Rechnungsfreigabe schnell unterwegs auf dem Smartphone erledigen zu können, rücken immer stärker in den Vordergrund. Die Zeichen stehen bei bmd weiter auf Wachstum, sowohl im Dienstleistungsbereich als auch im DocuWare-Vertrieb, die sich gegenseitig stärken und das Geschäft befördern. Auch die Übernahme von Mitbewerbern bzw. deren Kunden ist Teil der Wachstumsstrategie.

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)