



## DOCUWARE AUTHORIZED PARTNER CASE STUDY

## prisma csp GmbH, Nürnberg

Die prisma csp GmbH ist ein Cloud Solution Provider und bietet für die Cloud-basierten DocuWare Lösungen auf Basis einer monatlichen Miete betriebsfertige Schnittstellenlösungen an – sowohl für Dynamics NAV als auch für Dynamics 365 Business Central.

„Ausschlagend für die Partnerschaft war, dass DocuWare als erster ECM-Anbieter eine echte SaaS-Lösung auf den Markt gebracht hat. Inzwischen ist das Unternehmen mit über 10.000 Cloud-Kunden sehr erfolgreich. Hinzu kommt, dass die Lösungen ebenso wie unsere Systeme als globale Infrastruktur Microsoft Azure nutzen. Kunden profitieren von der hohen Verfügbarkeit, Sicherheit, Skalierbarkeit und Kosteneffizienz dieser Plattform.“

Christoph Berdelmann, Geschäftsführer,  
PRISMA CSP GMBH

### Fakten

LAND  
**Deutschland**

PARTNER SEIT  
**2019**

ERFOLGREICHE PROJEKTE (ENDE 2023)  
**35**  
17 x DocuWare Cloud, 18 x DocuWare Integration

BEREITSTELLUNG  
**Cloud**

PARTNER-STATUS  
**Cloud Partner**

UMSATZ (ENDE 2023)  
**220.000 €**  
Lizenzumsatz mit DocuWare Cloud

**Die prisma informatik GmbH wurde 2006 gegründet und vertreibt erfolgreich ERP-, CRM- und BI-Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics und Qlik. Anfang 2018 entschied man sich zur Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft für Cloud Solution Providing, der prisma csp GmbH. Diese fokussiert sich auf die Digitalisierung von Geschäftsprozessen mit Cloud-basierten Lösungen und ist für den immer stärker wachsenden Bedarf an Beratung und Service rund um die Cloud bestens aufgestellt.**

Die (Kern-)zielgruppe der prisma csp sind vor allem mittelständische Unternehmen aus dem Handel, der fertigen Industrie sowie Projektdienstleister, die ihre Geschäftsprozesse digitalisieren möchten. Die Cloud-basierten Lösungen von DocuWare passen nach Ansicht von csp-Geschäftsführer Christoph Berdelmann perfekt ins Portfolio der Tochtergesellschaft und somit wurde man zum DocuWare Cloud-Partner der ersten Stunde.

**„Vorkonfigurierten Cloud-Lösungen können innerhalb kürzester Zeit eingesetzt werden und entfernen beispielsweise viele manuelle Schritte aus der Rechnungsverarbeitung. Das ist bei unseren Kunden sehr gefragt.“**

Überzeugt hat die prisma csp auch, dass DocuWare über mehr als 35 Jahre Erfahrung im Bereich der elektronischen Archivierung verfügt und bereits 2012 eine echte SaaS-Lösung auf den Markt gebracht hat. Als 2018 das neue Partnermodell vorgestellt wurde, entschied sich bereits fast jeder zweite Neukunde für DocuWare Cloud - im Geschäftsjahr 2023 waren es mehr als die Hälfte der neuen Kunden und Anfang 2024 wurde der 10.000ste Cloud-Kunde begrüßt. Mit ‚DocuWare für Rechnungsverarbeitung‘

konnten Christoph Berdelmann und sein Team erfreulicherweise sehr schnell die ersten Abschlüsse tätigen. Anfänglich waren es vor allem die Bestandskunden, welche auf Antriebe von der Einfachheit des integrierten SaaS-Angebotes mit DocuWare überzeugt werden konnten.



*Christoph Berdelmann, Geschäftsführer, prisma csp GmbH*

Durch eine zertifizierte Schnittstelle werden DocuWare Cloud und Microsoft Dynamics 365 Business Central / Dynamics NAV miteinander verbunden. Dadurch ergeben sich vielfältige Möglichkeiten, Prozesse zu digitalisieren und die Produktivität zu steigern. Anwender waren vom schnellen Einstieg begeistert, da sie ohne große Einarbeitung oder ein Investment in Hardware sofort damit loslegen konnte, die Eingangsrechnungen zu archivieren. Inzwischen wurden von prisma csp auf Basis der DocuWare Cloud auch individuelle Anwendungen erstellt, etwa ein Vertragsmanagement.

**„DocuWare verspricht mit dem Cloud Partner-Programm, dass sich durch die Ready-to-use-Lösungen ein neues Geschäftsfeld aufbauen lässt, das raschen Profit und wiederkehrende Einnahmen verspricht. Das können wir bestätigen. Mit DocuWare haben wir einen Partner zur Seite, der uns Zukunftssicherheit bietet.“**

Von Anfang an hatte die prisma csp GmbH eine gut gefüllte Pipeline und war sehr zuversichtlich, dass es zu vielen Vertragsabschlüssen kommen würde. Diese Erwartungen wurden erfüllt. Schon bei Präsentationen sind Interessenten von der intuitiven Bedienbarkeit und einfachen Implementierung der Cloud-Lösung begeistert. Schon das Look & Feel überzeugt, zusätzlich kommen fertige Templates, die Programmieraufwand unnötig machen. Dass zum Beispiel durch die Automatisierung der kompletten Rechnungsverarbeitung – also Erfassung, Freigabeprozesse und Archivierung – viel Geld eingespart wird, begeistert zusätzlich.



Neben den klassischen Argumenten für das elektronische Dokumenten-Management, etwa sichere Archivierung, schnelles Finden von Informationen, digitale Prozesse und den damit verbundenen Kosteneinsparungen, spülte die Corona-Krise und die damit verbundene Arbeit im Homeoffice dem

Unternehmen mehr Geld in die Kasse. Im Geschäftsjahr 2023 konnte die Firma beim DMS-Umsatz ein Wachstum von 15 Prozent verzeichnen.

**„Inzwischen sind neben der Rechnungsverarbeitung weitere auf spezifische Anwendungsfälle zugeschnittene Templates wie die ‚Smarte Dokumentorganisation‘ verfügbar, die uns die Vermarktung der vorkonfigurierten Lösungen erleichtern. Denn natürlich haben wir rasch damit begonnen, auch verstärkt Neukunden zu gewinnen.“**

Die Zusammenarbeit mit DocuWare schätzt Christoph Berdelmann sehr: „Bei Fragen steht uns immer ein Ansprechpartner zur Verfügung. Kinderkrankheiten verschwinden zunehmend und durch das stetig steigende Angebot an vorkonfigurierten Lösungen blicken wir sehr zuversichtlich in die Zukunft.“ Positiv gestimmt ist Berdelmann auch durch die Zusammenarbeit mit anderen DocuWare Partnern: „Wir werden, wie auch bereits auf der letzten DocuWorld dieses Jahr erneut allen DocuWare Partnern als Aussteller unsere DocuWare Integration „Dynamics To DocuWare“ für erfolgreiche Projekte anbieten.“

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)