

# „Wir sind weiter auf dem richtigen Weg“

Bei seiner Partner Conference in Berlin hat **DocuWare** nicht nur einen Ausblick auf aktuelle Trends und Entwicklungen im ECM-Markt sowie die eigene strategische Ausrichtung gegeben, sondern gemeinsam mit seinen Partnern auch die erfolgreiche Entwicklung gefeiert.

Der ECM-Spezialist **DocuWare** zieht ein positives Resümee zu den beiden internationalen DocuWorld Partner-Konferenzen. Insgesamt rund 850 Teilnehmende konnte das Unternehmen bei den diesjährigen Veranstaltungen in Berlin und Orlando begrüßen. Die DocuWorld in Berlin brach dabei mit rund 600 Gästen aus etwa 25 Ländern eigene Rekorde.

Unter dem diesjährigen Motto „The Future of Selling“ informierten sich die Teilnehmenden im Rahmen der eineinhalbtägigen Konferenz über aktuelle Markt- und Geschäftsentwicklungen und erhielten wertvolle Einblicke in die Zukunft des Vertriebs. Das Programm umfasste neben den General Sessions jeweils einen Fachvortrag des Unternehmers Philip Semmelroth in Berlin sowie der Vertriebsexpertin Shari Levitin in Orlando. In den Breakout Sessions konnten sich Partner zudem über Themen wie Cybersecurity, LeadGen und Marketing informieren.



Abgerundet wurde die DocuWorld Partner Conference durch eine feierliche Abendveranstaltung, bei der zahlreiche Partner für ihre Leistungen ausgezeichnet wurden.

Im Rahmen der Veranstaltung ging Max Ertl, President der DocuWare Group, auch auf die Geschäftsentwicklung und die aktuellen Zahlen des Geschäftsjahres 2022 ein. Mit einem Wachstum von 21,5 Prozent und rund 3000 Neukunden hat der ECM-Hersteller das Jahr äußerst erfolgreich abgeschlossen. „Wir sind auf dem richtigen Weg. Das Ziel, die 100 Millionen-Euro-Umsatzgrenze zu knacken, haben wir noch nicht ganz erreicht, aber das heben wir uns für dieses Jahr auf. 2023 feiert DocuWare sein 35-jähriges Jubiläum und das wäre ein schöneres Geschenk“, so Ertl. Der Anteil des Neugeschäfts ist in der DACH-Region dabei weiterhin am größten – dicht gefolgt von den USA, Frankreich, Spanien, den Wachstumsmärkten UK, La-

teinamerika und Asien-Pazifik. Besonders erfolgreich ist dabei „DocuWare Cloud“ – Kunden aus insgesamt 182 Ländern griffen zuletzt darauf zu. Welches Potenzial das Cloud-Geschäft bietet machte Ertl dabei anhand aktueller Zahlen deutlich: „33 Prozent der Partner verkaufen nur Cloud-Lösungen und machen 50 Prozent des Umsatzes aus. Fünf Prozent verkaufen nur On-Premises und repräsentieren damit vier Prozent des Umsatzes.“ Als positives Signal sieht der DocuWare-President auch, dass 25 Prozent des Umsatzes auf Erweiterungen in der Cloud zurückzuführen sind, gegenüber acht Prozent an Erweiterungen im On-Premises-Bereich. „Stellen Sie also sicher, dass Sie auf den schnell fahrenden Cloud-Zug aufspringen“, rät Ertl, der



Mit einem Wachstum von 21,5 Prozent konnte Max Ertl, President der DocuWare Group, auch in diesem Jahr wieder eine erfolgreiche Entwicklung verkünden.

in seiner Keynote auch Veränderungen und Herausforderungen, mit denen sich Unternehmen in diesem Jahr konfrontiert sehen, thematisierte. Er gab den Anwesenden mit, „den Wandel als Chance zu betrachten, die es jetzt zu nutzen gilt“. Insbesondere Technologien könnten dabei helfen, die Herausforderungen zu überwinden.

DocuWare-President Dr. Michael Berger indes lies in seinem Vortrag nicht nur die 35-jährige Geschichte des dynamischen und schnell wachsenden Plattform-Anbieters, der weltweit mittlerweile über 800 Partner und 17.000 Kunden verzeichnet, Revue passieren, sondern stellte auch verschiedene KI-Projekte vor, an denen das Unternehmen aktuell – zusätzlich zum bereits vorhandenen Intelligent Indexing – forscht und arbeitet. Dabei kündigte er auch hohe Investitionen unter anderem in die Themen UX, Machine Learning, Apps und KI an, die in den kommenden drei Jahren getätigt werden sollen, um den Vorsprung als führender Cloud-Anbieter weiter auszubauen. „Wir nehmen richtig Geld in die Hand, um auch in Zukunft der beste Partner zu sein“, so der DocuWare-President.

Hermann Schäfer, Vice President Partner Sales EMEA bei DocuWare, indes ging



**Rund 600 Teilnehmer kamen zur diesjährigen DocuWorld-Partner Conference in Berlin, um sich über aktuelle Markttrends sowie die Neuigkeiten beim ECM-Spezialisten und dessen Partnern zu informieren.**

mit seinem Vortrag unter dem Titel „Tod eines Handlungsreisenden“ auf die durch KI, Social und Digital Selling einhergehenden Veränderungen im Vertriebsprozess ein. „Viele Branchen haben bereits heute im Verkaufsprozess keinen Vertrieb mehr“, bezog sich Schäfer dabei auf eine Gartner-Umfrage. Grund dafür sei die fehlende Relevanz, die ein Verkäufer bietet. In seiner Keynote ging der Sales-Experte daher auf die Faktoren ein, auf die Käufer Wert legen und sprach sich eindringlich dafür aus, nicht nur verkaufen zu wollen, sondern dem Kunden als Berater einen echten Mehrwert zu bieten.

Auf der begleitenden Technologieausstellung konnten sich die Teilnehmenden außerdem über Produktneuheiten aus dem Soft- und Hardwarebereich informieren. In Berlin waren dabei die Unternehmen ancora software, Axon Ivy, BCT Deutschland, PFU (EMEA) Limited, plusstek Technology, Validated ID, Varelmann Beratungsgesellschaft, Canon Deutschland, natif.ai und prisma csp vertreten.

Abgerundet wurde die Veranstaltung zudem durch eine feierliche Abendveranstaltung, bei der zahlreiche Partner für ihre Leistungen ausgezeichnet wurden.

[www.docuware.de](http://www.docuware.de)

## Know-how mit DocuScan ausgebaut

Der ECM-Anbieter DocuWare hat DocuScan übernommen. Der in Erftstadt bei Köln ansässige Digitalisierungsdienstleister hat sich mit maßgeschneiderten Workflow-Automatisierungslösungen für mittelständische Unternehmen in ganz Deutschland einen Namen gemacht und soll sein Know-how in das Unternehmen DocuWare einbringen. „Als wir von den Verkaufsabsichten von DocuScan erfuhren, wurde uns schnell klar, dass eine Übernahme nicht nur Mitarbeitende und Kunden des Unternehmens schützen würde. Dadurch würde sich uns auch die Möglichkeit bieten, Kompetenzen, Erfahrungen und Know-how beider Unternehmen zu vereinen und so weiterhin wegweisend bei der Verbesse-



**Sieht durch die Übernahme zahlreiche Potenziale: Dr. Michael Berger, President von DocuWare**

rung von Unternehmenseffizienz und Workflow-Automation zu sein“, erklärt Dr. Michael Berger, President von DocuWare.

Und Michael Bochmann, der auch bei DocuWare als Managing Director von DocuScan tätig sein wird, sagt: „Es ist von großem Nutzen, Teil von DocuWare zu werden. Mein Team und ich freuen uns darauf, unser Wissen in den globalen Wachstumsplan von DocuWare einzubringen, um Partner zu unterstützen und die zukünftige Produktentwicklung positiv zu beeinflussen.“ DocuScan befindet sich voll-

ständig im Besitz von DocuWare und soll als unabhängige Einheit innerhalb von DocuWare agieren.

[www.docuscan.de](http://www.docuscan.de)