

ECM-Markt im Wandel

Angebotsvielfalt oder Marktkonsolidierung?



Bernhard Zöller, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Zöller & Partner: „Kleinere mittelständische Anbieter adressieren den KMU-Markt besser als die Großen der Branche. Und sie beweisen mit hohen Zuwachsraten im Software-Lizenzumsatz, dass man auch als mittelständischer Software-Hersteller konkurrenzfähig und erfolgreich sein kann.“

Schreitet die Konsolidierung im ECM-Markt mit Riesenschritten voran, wie es die Megafusionen von IBM und Filenet, Open Text und Hummingbird, Oracle und Stellent im vergangenen Jahr vermuten lassen? Wird der wachsende Bedarf an Lösungen zur elektronischen Dokumenten-Organisation von immer weniger Anbietern gedeckt werden müssen? Oder wächst die Schar der Anbieter, wie es ein Blick in die Marktübersicht des VOI nahelegt. BIT sprach mit Bernhard Zöller, Geschäftsführer von Zöller & Partner, die für den VOI eine fast 700 Seiten umfassende aktuelle Bestandsaufnahme des ECM-Marktes in Deutschland erstellt haben.

 Herr Zöller, Konsolidierung könnte in der ECM-Branche das Wort des Jahres 2007 sein?

Bernhard Zöller: Um Wort des Jahres zu sein, sollte es wenigstens neu sein. Das Thema wird aber seit über zehn Jahren diskutiert. Ich erinnere mich gut daran, wie nach der Ankündigung von Tahoe (Microsofts Projektname für den SharePoint Portal Server Version 1) im August 1999 wieder einmal der Niedergang der DMS-Branche beschworen wurde. In den vergangenen zehn Jahren hat die Branche viele Vorhersagen erlebt und überlebt: den Niedergang, die Übernahme durch Betriebssystem- und Datenbankhersteller, die Konsolidierung der Anbieter auf drei bis vier Global Player. Nichts davon ist eingetreten.

 Und wie stellt sich die DMS-/ECM-Branche aktuell in ihrer Vielfalt dar?

Zöller: Die meisten Produkte der alten Pioniere gibt es immer noch und wird es auch noch eine Weile lang geben. Gleichzeitig kommen neue Marktsegmente und Funktionen, wie z. B. Collaboration, File- und Mail-Archivierung sowie Wettbewerber hinzu, sodass der Markt derzeit so viele Anbieter aufweist wie kaum jemals zuvor. Adobe und Microsoft liefern Infrastruktur und Ergänzungsfunktionen, aber keine Komplettsysteme. Es fehlen klassische DMS-Funktionen wie Aktenverwaltung, Archivierung, Postkorb-funktionen und viele mehr. SAP deckt den eigenen Markt gut ab, aber eben nicht den Nicht-SAP-Markt, also z. B. das boomende KMU-Segment.

 Für Sie ist der Begriff Anbieterkonsolidierung eher Unwort?

Zöller: Ja, weil damit häufig undifferenziert umgegangen wird. Meint man mit Konsolidierung aber die Reduzierung der Systemvielfalt bei Anwendern selbst, dann trifft man auf ein wichtiges Thema. Viele große Unternehmen haben in der Vergangenheit zahlreiche abteilungs- oder lösungsoptimierte Content-Systeme angeschafft, deren biotopische Vielfalt heute kaum noch zu beherrschen ist. Man möchte wieder weg zu einer reduzierten, verwaltbaren Anzahl von Varianten die sich dann auch wieder in Zentralisierungskonzepte integrieren lassen. Stichworte sind hierbei Virtualisierung der Rechnerlandschaften, bedarfsabhängige Zuordnung von Anwendungs- und Speicherressourcen. Diese Synergieeffekte sind mit Dutzenden unterschiedlicher Lösungen für teilweise ähnliche Anforderungen nicht realisierbar.

 Ob Marktkonsolidierung oder nicht, letztendlich geht es doch um die Frage, wie die Entwicklung der Anbieterlandschaft zu bewerten ist.

Zöller: Der Markt hat sich in den letzten Jahren positiv entwickelt, allerdings nicht für alle Anbieter gleich gut. Wir stellen einen Boom bei mittelständischen DMS-Anbietern fest, und eine Stagnation der Umsätze der großen Anbieter in den traditionellen Segmenten Archi-

vierung, DMS etc. Das liegt daran, dass die Top-500-Unternehmen alle bereits irgendwo eine oder mehrere DMS- oder Archivlösungen laufen haben. Die wichtigsten Anforderungen dürften häufig bereits gut abgedeckt sein. Neue Lizenzen lassen sich hier nur noch für neue Architekturen oder neue Funktionen wie Mail-Archivierung, Collaboration, Workflow-Anwendungen etc. verkaufen.



Neben den großen internationalen Anbietern gibt es viele kleinere mittelständischen DMS-/ECM-Anbieter. Welche Rolle spielen diese?

Zöller: Kleinere mittelständische Anbieter adressieren den KMU-Markt besser als die Großen der Branche. Und sie beweisen mit hohen Zuwachsraten im Software-Lizenzumsatz, dass man auch als mittelständischer Software-Hersteller konkurrenzfähig und erfolgreich sein kann. Solange die großen Anbieter keine Lösungen für kleine und mittelständische Anwender liefern können, wird sich diese Situation auch nicht grundlegend ändern.



Und was bedeutet dies für die Anwender-Unternehmen?

Zöller: Tatsächlich ist es doch so, dass für einen Anwender mit seinen spezifischen Rahmenbedingungen nur wenige der 55 Lösungen in Frage kommt. Geht es um Unternehmen mit internationalen Anforderungen, dann grenzen sich die Anbieter bereits dadurch ein, dass viele fast nur auf dem deutschsprachigen Markt aktiv sind.



Ein Wettbewerbsnachteil für nationale Anbieter ...

Zöller: Das ist auch unsere größte Kritik an vielen kleineren Anbietern: Sie sollten mit hoher Priorität dafür sorgen, dass die notwendigen Erträge für die Weiterentwicklung ihrer Produkte auch aus anderen Regionen und nicht nur aus dem dicht besetzten deutschsprachigen Markt kommen.

Wer aber als Anwender derartige Forderungen nach Internationalität nicht hat und wer auch nur über KMU-Budgets verfügt, der findet den Funktions- und Preiswettbewerb natürlich prima: Was manche Komplettlösungen mittlerweile an Funktionalität im Standard-Paket mitliefern, beispielsweise Archiv-, DMS, Volltext-Datenbank, Postkorb, Aktenverwaltung, Mail-Archivierung, Workflow-Editoren, stünde auch so manchem Global Player gut zu Gesicht.



In wie vielen Unternehmen sind Ihrer Ansicht nach ECM-Software-Suiten, die alle notwendigen Komponenten zur Unterstützung von Geschäftsprozessen enthalten, komplett realisiert?

Zöller: Ich denke, dass einige der bereits installierten Systeme als Plattform für eine unternehmensweite ECM-Strategie dienen können. Ich kenne aber keinen Fall, wo ECM bereits flächendeckend im Einsatz ist, also für alle ausstattungsrelevanten Bereiche und Prozesse. Das geschieht etappenweise und wird daher noch eine Weile dauern.



Welche Unternehmen bzw. Branchen sind mit DMS-/ECM-Lösungen bisher am besten ausgestattet?

Zöller: Den größten Vorsprung haben sicherlich die Anwenderpioniere: Versicherungen, Banken und andere Finanzdienstleister, die aufgrund der hohen Papiermengen und der Art ihrer Produkterstellung auch den größten Nutzen von der Einführung papierloser Prozesse hatten. Ich denke, dass in diesen Branchen auch die Verbreitung solcher Systeme heute am größten ist. Andere Branchen mit ebenfalls langjähriger Erfahrung sind Handel, Telekommunikationsunternehmen, Energieversorger und zunehmend auch Behörden von der Bundes- bis hin zur kommunalen Ebene.

Branchenübergreifend sind es sicherlich die kaufmännischen Bereiche, deren aufbewahrungspflichtige Dokumente und Unterlagen bereits sehr häufig elektronisch archiviert sind. Aber das sind dann auch

häufig die berühmten Abteilungs-lösungen.



... und in der Industrie im Produktionsbereich, wie steht es hier um die DMS-/ECM-Ausstattung?

Zöller: Hier findet man typischerweise eine große Vielfalt unterschiedlicher Plattformen, Architekturen aber auch funktionaler Anforderungen. Deren Anforderungen z. B. an Produktdaten-Management mit Integration von 2-D- und 3-D-CAD-Modellen sind mit einem einfachen DMS kaum abdeckbar, umgekehrt decken die meisten PDM-Systeme (Produktdaten-Management) die Anforderungen der kaufmännischen Bereiche nicht ab. Hier gibt es aufgrund der heterogenen Anforderungen eigentlich kaum unternehmensweit nutzbare Content-Plattformen.



ECM dürfte bei mittelständischen Unternehmen eher eine Vision sein. Sind mittelständische Unternehmen damit nicht überfordert?

Zöller: Wenn man das „E“ in Enterprise nicht gleichsetzt mit Großunternehmen, dann bedeutet es eigentlich doch nur, dass man alle relevanten Bereiche in einem Unternehmen – auch einem kleinen – daraufhin abklopfen sollte, ob es dort Dokumenten- oder Content-Anforderungen gibt, für deren Gesamtheit man dann eine (oder wenige) Systemlösung sucht. Das ist vielleicht nicht immer einfach, aber auch kein Hexenwerk. Für visionär halte ich das schon gar nicht, dafür gibt es bereits zu viele erfolgreiche Installationen.



Inwieweit sind mittelständische Unternehmen von dem aktuellen Trend zu serviceorien-

tierten Architekturen (SOA) tangiert?

Zöller: Weniger, als die derzeitige Sichtbarkeit von SOA in den Medien suggeriert. Bei SOA im Bereich DMS/ECM geht es unserer Meinung nach darum, dass Unternehmen – auch mittelständische – nicht mehr unterschiedliche DMS-Lösungen für unterschiedliche Anforderungen mit jeweils unterschiedlichen Integrationsschnittstellen beschaffen und betreiben wollen. Man hätte vielmehr gerne eine DMS- oder Content-Dienste-Schicht, die für alle relevanten Quell- und Zielsysteme zur Verfügung steht. Das hat natürlich die zwingende Konsequenz, dass man Serverschnittstellen benötigt und damit eine echten DMS-Application-Server-Schicht, die viele DMS-Lösungen heute noch nicht haben. Begrenzt man SOA auf diese einfache Zielanforderung, dann ist SOA sicher mittelstandsrelevant. Die Umsetzung ist ungleich schwerer, weil die Integrationsschicht der meisten DMS-Lösungen auf spezifischen Schnittstellen und Technologien aufsetzt und damit nicht wirklich generische Diensteschnittstellen sind.



Welche Bedeutung wird SOA zukünftig haben, wenn es um die Integration von ECM-Lösungen geht?

Zöller: Für Anwender, die einfach die eine oder andere Dokumenten-Problemlösung schaffen wollen, ist SOA nicht wichtig. Diejenigen, die aber Content-Management als Infrastruktur-Dienst für eine möglichst beliebige Vielzahl an Quell- und Zielprozessen verstehen, für diese Anwender ist die Dienste-Idee hinter SOA der richtige Weg.



Könnte SOA den ECM-Markt nachhaltig verändern?

Zöller: Wenn man den Kern der SOA-Idee anschaut und sich die zugrunde liegende Idee als Leitlinie einer ECM-Strategie nimmt, dann könnte SOA Folgen haben. Dann werden vielleicht nicht mehr Dutzende von Insellösungen in einem Unternehmen geschaffen, die miteinander nicht kompatibel sind. Solche unternehmensweiten ECM-Strategien könnten tatsächlich den Markt umkrepeln, weil dadurch die Bedeutung des Marktes erhöht wird, gleichzeitig aber neue architektonische Anforderungen an die Anbieter gestellt werden und neue Anbieter auf den Markt kommen, die solche Infrastrukturlösungen ebenfalls anbieten möchten.



Kommen wir abschließend noch einmal zum Thema Fusionen. Die großen Anbieter wie EMC/Documentum, IBM/FileNet, Oracle/Stellent haben sich durch Übernahmen gut positioniert. Microsoft geht seinen eigenen Weg im ECM-Markt. Wen wird sich SAP schnappen, etwa Open Text?

Zöller: Ich habe nicht die leiseste Ahnung, warum jemand wie SAP eine ziemlich heterogene Anwendungslandschaft wie die von Open-Text kaufen sollte. Das müsste man mir mal ganz langsam erklären, damit ich es verstehe. Die Kunden von Open Text hatte SAP vorher schon. SAP hat bereits eine umfassende Sammlung eigener Content-Funktionen. In diesem Kontext ist ein DMS häufig nur ein dummes Repository. Die eigenen vorhandenen Komponenten – die allesamt in die SAP-Anwendungen integriert oder integrierbar sind, werden die wohl nicht gegen die Open-Text-Komponenten eintauschen wollen.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Zöller.

„Diejenigen, die Content-Management als Infrastruktur-Dienst für eine möglichst beliebige Vielzahl an Quell- und Zielprozessen verstehen, für diese Anwender ist die Dienste-Idee hinter SOA der richtige Weg.“

„Ich kenne keinen Fall, wo ECM bereits flächendeckend im Einsatz ist, also für alle ausstattungsrelevanten Bereiche und Prozesse.“