

# Deutliche Signale sind notwendig

Bit 2.2006

Enterprise Content Management (ECM) ist mittlerweile auch für kleine und mittlere Unternehmen ein Thema mit hoher Priorität. Diese IT-Verantwortlichen sind typischerweise stark auf Microsoft-Produkte ausgerichtet und suchen in diesem Umfeld nach Lösungsansätzen. Ist Microsoft hier der richtige Partner? Jürgen Rentergent vom Beratungshaus Zöller & Partner betrachtet die Position und Strategie von Microsoft und kommt zu einem zwiespältigen Ergebnis.

zur Verfügung stehen, auf Angebote von Partnerunternehmen.

## Wichtige Anforderungen nicht erfüllt

Wichtige Themen wie Archivierung, COLD, ERP-Integration und Records-Management werden derzeit nicht mit eigenen Produkten abgedeckt. Das gilt genauso für weitere, aber seltener auftretende ECM-Funktionen aus den Bereichen Automatische Klassifizierung, Digital-Asset-Management (DAM), Digital-Rights-Management (DRM), Digitale Signaturen und Elektronische Aktenverwaltung. Das lässt Spekulationen über Microsofts zukünftige Position im ECM-Markt in zwei alternativen Szenarien zu:

1.) Microsoft überlässt auch künftig diesen Bereich den qualifizierten Partnerunternehmen, meist Independent-Software-Vendors (ISV). Dadurch wären aus Anwendersicht die Investitionen in diese ISV-Lösungen gesichert, jedoch wäre Microsofts Rolle als ECM-Anbieter kaum ausgefüllt.

2.) Microsoft wartet – wie in der Vergangenheit bereits mehrmals erfolgreich durchgeführt – einen günstigen Zeitpunkt für einen Markteintritt mit eigenen Produkten ab und reiht sich damit in die Gruppe der ECM-Infrastruktur-Anbieter IBM, Oracle und SAP ein. Das wäre das Ende einiger derzeitiger ISV-Lösungen, bietet jedoch langfristig für Microsoft die Chance, sich im Bereich der Unternehmens-IT gegenüber den Wettbewerbern zu positionieren.

ECM-Lösungen basieren auf einer Kombination bekannter Produktkategorien. Um zu verstehen, ob ein Anbieter typische Funktionsbereiche einer ECM-Lösung abdecken kann, müssen eine ganze Reihe von Technologien betrachtet werden.

So zählen die in Abbildung 1 aufgeführten Produktkategorien:

Elektronische Archivierung (Imaging), Computer Output to Laser Disk (COLD), Workflow/Business-Process-Management (BPM), Elektronisches Dokumenten-Management (EDM), Web-Content-Management (WCM), Enterprise-Ressource-Planning-(ERP)-Integration, Elektronisches Formular-Management (E-Forms) und Collaboration zu den häufig verwendeten Bausteinen einer ECM-Lösung.

Die vollständig integrierte Lösung, die das komplette ECM-Spektrum abdeckt, gibt es derzeit jedoch noch nicht. Alle Anbieter haben ihre blinden Stellen, die es bei einer Systemauswahl zu berücksichtigen gilt. Um die Anwendergunst zu buhlen nicht nur die klassischen Dokumenten-Management-System- und WCM-Anbieter, sondern auch Hersteller von Infrastruktur- und ERP-Software wie SAP, Oracle und IBM.

Microsoft adressiert eine Reihe von Themen direkt mit eigenen Produkten (siehe Abbildung 2) und verweist in den Produktbereichen, in denen keine eigenen Funktionen



Jürgen Rentergent, Senior-Berater, Zöller & Partner GmbH: „Eine verlässliche Strategie und planbare Produktentwicklung ist wichtig und deutlich höher bei einer ECM-Anbieterentscheidung zu bewerten, als reine Produktfunktionalitäten oder die Innovationsstärke der Lösungsarchitektur.“

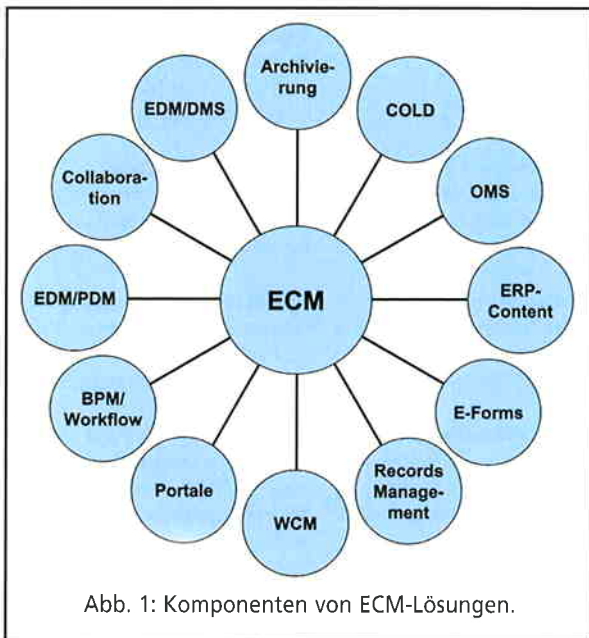


Abb. 1: Komponenten von ECM-Lösungen.

Nachfolgend soll auf relevante Produkte im ECM-Kontext, die Microsoft selbst entwickelt und vermarktet, kurz eingegangen werden. Ein Mapping der wichtigsten Produkte und Technologien wird in Abbildung 3 dargestellt.

### Eingeschränkte DMS-Funktionen

Der SharePoint Portal Server, von dem viele potenzielle Anwender bei der Markteinführung 2001 annahmen, dass das Produkt wesentliche ECM-Funktionen im Bereich DMS, dokumentenzentrischem Workflow und Portal abdecken könnte, wird in der Praxis häufig als zu leichtgewichtig befunden.

Die erste Version 2001 bot interessante Lowend-DMS-Funktionen, die Systeme zeigten jedoch mangelhaftes Lastverhalten bei größeren Installationen. Das wurde in der Version 2003 durch eine grundlegend geänderte Architektur auf Basis MS-SQL-Server verbessert, doch wichtige DMS-Funktionen sind seitdem weggefallen. Zudem beklagen Anwender konzeptionelle Einschränkungen, wie fehlende Rechteverwaltung auf Dokumentenebene oder funktionale Defizite wie magere Workflow-Funktionen oder keine Protokollierung von Benutzeraktionen.

Hinsichtlich der Portal- und Collaboration-Funktionen hat sich die aktuellen Version 2003 des SharePoint Portal Servers in team- oder abteilungsorientierten Umgebungen jedoch gut bewährt. Rasant gestiegene Verkaufszahlen belegen, dass Microsoft auf bestem Wege ist, im Portalmarkt Fuß zu fassen.

Eine Verwaltung von Unternehmens-Content im SharePoint Portal Server scheidet in vielen Fällen jedoch schon deshalb aus, weil eine Speicherung aufbewahrungspflichtiger Dokumente im Sinne der AO und GDPdU keine Standardfunktion des SharePoint Portal Servers ist.

Um diese, nicht nur in Deutschland typischen Anforderungen hinsichtlich revisionssicherer Speicherung zu erfüllen, werden Archivkomponenten von Drittanbietern benötigt, die eine mehr oder weniger aufwändige Implementierung erfordern.

### Bessere WCM-Funktionalität in Sicht

Im Bereich Web-Content-Management ist Microsoft deutlich hinter den Anwendererwartungen zurückgeblieben. Nach der Übernahme von Ncompass Lab im Jahr 2001 durch Microsoft hatten einige Marktbeobachter für das Produkt eine führende Position im WCM-Markt prognostiziert. Dies ist jedoch nicht eingetreten, da der Funktionsumfang mit anderen am Markt gängigen Produkten nicht Schritt gehalten hat und eine umfassende Integration z. B. mit SharePoint Portal Server 2003 oder Windows SharePoint Services ausgeblieben ist. Es gibt jedoch aktuelle Ankündigungen von Microsoft im Kontext der Einführung von Office 12, die hier wesentliche Verbesserungen versprechen.

### Workflow-Engine als strategische Plattform

Microsoft hat – anders als z. B. SAP, die mit einer Workflow-Architektur schon seit Jahren alle SAP-Anwendungsmodule bedienen – eine Vielzahl unterschiedlicher Workflow-Funktionen in einzelne Produkte integriert: Exchange, SharePoint Portal Server, BizTalk, um nur einige zu nennen. Keine dieser Initiativen wurde jedoch produktübergreifend positioniert.

Lange Zeit hat Microsoft keine strategische Aussage dazu getroffen, auf welcher Basis künftige Workflow-Funktionen aufsetzen werden. Durch diese nicht vorhandene Positionierung im Workflow-Umfeld

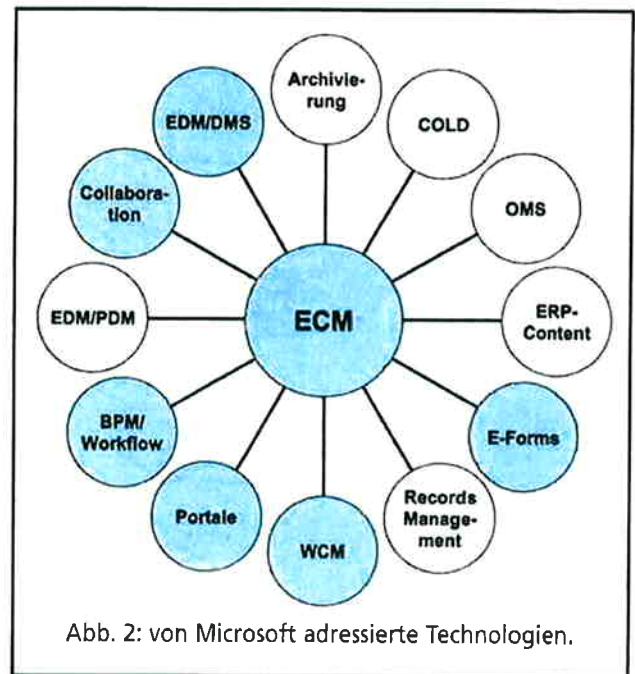


Abb. 2: von Microsoft adressierte Technologien.

waren Anwender, die gerne auf eine Microsoft-Infrastruktur gesetzt hätten, in ihrer Entscheidung blockiert. Die bei unternehmensweiten Anwendungen zwingend notwendige Planung und Investitionssicherheit war nicht gegeben. ▶

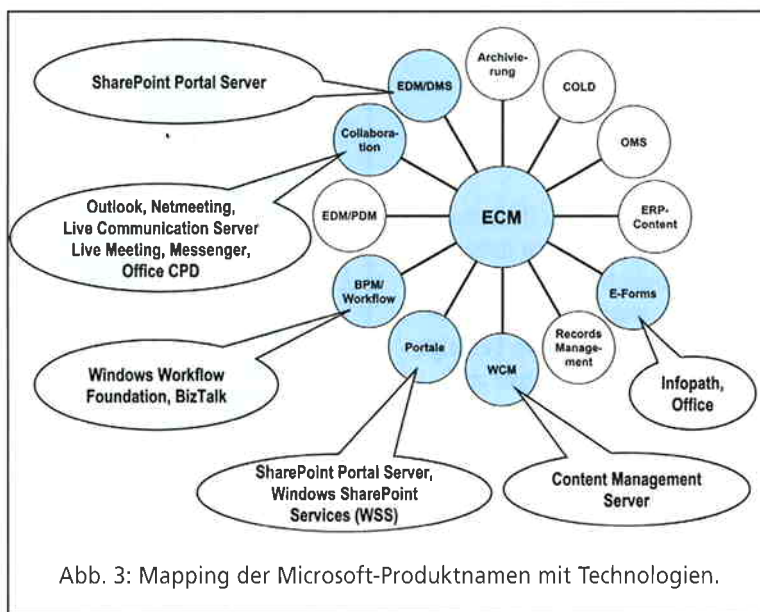


Abb. 3: Mapping der Microsoft-Produktamen mit Technologien.

Das soll sich nun durch die angekündigte Windows-Workflow-Foundation ändern: Diese Workflow-Engine auf Basis .Net soll künftig für alle Microsoft-Produkte entsprechende Workflow-Funktionalität zur Verfügung stellen. So sind Integrationen in die nächste Version von Microsoft Office, BizTalk Server und Microsoft Dynamics (Microsofts neue CRM-Lösung) bereits angekündigt. Bei der Windows-Workflow-Foundation handelt es sich weniger um ein schlüsselfertig einsetzbares Produkt, als mehr um ein flexibel erweiterbares Framework zum Entwickeln von Workflow-Lösungen auf der Windows-Plattform. Microsoft stellt Entwicklern in Visual Studio eine .Net-verwaltete API, Laufzeitdienste und einen visuellen Designer und Debugger, zur Verfügung, die die Entwicklung eigener Workflows stark vereinfachen sollen.

Aus diesem Ansatz heraus ist zu verstehen, dass Microsoft sich dadurch eine Vielzahl neuer Workflow-Partnerlösungen erwartet. Das können fertige Applikationen mit integrierter Workflow-Steuerung sein. Aber auch modulare Workflow-Bausteine, die als Einzelschritte – so genannte „Aktivitäten“ – in einer Prozesskette wichtige Aufgaben übernehmen können, sind gut vorstellbar. Diese könnten als eigenständige Objekte vermarktet, von Entwicklern wiederum leicht zum Bau von eigenen Workflow-Anwen-

dungen verwendet werden. Wenn sich die Windows Workflow Foundation wie gewünscht durchsetzt und Einzug in alle Microsoft-Produktlinien hält, wäre eine wichtige Voraussetzung für eine durchgängige Workflow-Infrastruktur im Sinne von ECM geschaffen.

### Pluspunkte bei Collaboration

Collaboration und E-Forms, insbesondere seit Einführung von Infopath, sind traditionell von Microsoft stark adressierte Bereiche, die einen wesentlichen Mehrwert durch eine gute Windows-Office-Integration bieten. Im Bereich Collaboration kann Microsoft durch die kürzliche Übernahme von Groove die Latte zukünftig sicher höher legen. Wichtige Groove-Funktionen wie z. B. Replikation, die derzeit im Microsoft-Portfolio noch fehlen, könnten das bestehende Angebot sinnvoll ergänzen.

### Klare ECM-Strategie ist Trumpf

Hintergrund dieses Aspekts ist, dass es oft Jahre dauert, bis ECM-Lösungen flächendeckend eingeführt sind. Deshalb ist eine verlässliche Strategie und planbare Produktentwicklung wichtig und deutlich höher bei einer ECM-Anbieterentscheidung zu bewerten, als reine Produktfunktionalitäten oder die

Innovationsstärke der Lösungsarchitektur. Insbesondere Architekturwechsel sind Gift für eine Kundenbasis, die darauf baut, über Jahre hinweg eine ECM-Lösung ohne die Gefahr großer, kostenträchtiger Migrationsprojekte unternehmensweit auszubauen.

In dieser Hinsicht sind die Bemühungen seitens Microsoft als nicht ausreichend zu bewerten. Microsoft hat sich bisher bei strategischen Aussagen zu ECM als Gesamtlösung, aber auch zu wichtigen Einzelkomponenten wie DMS und Workflow sehr bedeckt gehalten. Damit verantwortliche Entscheider langfristiges Vertrauen in Microsoft als ECM-Player gewinnen, müssten aus Redmond deutliche Signale kommen. Hier reicht es sicher nicht aus, wenn regionale Microsoft-Organisationen eigene ECM-Konzepte aufstellen. Zu groß ist die Gefahr, dass diese Lösungsansätze bald wieder zu Gunsten „besserer“ Konzepte von der Bildfläche verschwinden und die vom Kunden getätigten Investitionen verloren sind.

### Fazit

Derzeit hat Microsoft keine schlüssige ECM-Strategie auf Basis eigener Produkte. In einigen Technologiebereichen kann Microsoft gute Punktlösungen anbieten. Kurzfristig anstehende ECM-Projekte jedoch, können nur mithilfe von Partnerlösungen oder unter wesentlichen Einschränkungen auf Basis von Microsoft-Produkten mit umfangreichen, individuellen Entwicklungsprojekten realisiert werden.

Mittel- bis langfristig ist Microsoft jedoch ein Anbieter, bei dem es lohnt, auf dem Laufenden zu bleiben. Es ist bereits jetzt erkennbar, dass Microsoft das Potenzial hat und anstrebt, in den nächsten Jahren eine deutlich bessere Position im zunehmend lukrativen ECM-Markt zu besetzen.

(www.zoeller.de)

„Damit verantwortliche Entscheider langfristiges Vertrauen in Microsoft als ECM-Player gewinnen, müssten aus Redmond deutliche Signale kommen.“