

CEO-Interviews

«Eine Lösung aus einem Guss»

28.03.2006 17:35

Uptime services setzt im Bereich der Dokumentenverwaltung Akzente. Wie die kleine Zürcher Firma mit ihrem Produkt ARTS den Branchengiganten das Fürchten lehrt, erklärt CEO Patrick Richter im Interview mit Cash-Online.



Patrick Richter, welches sind die Herausforderungen im modernen Dokumentenmanagement und Archivwesen?

Die Anforderungen in diesem Bereich sind in den letzten Jahren markant gestiegen. Viele Unternehmen haben erkannt, dass dem Enterprise Content Management (ECM) eine zentrale Bedeutung zukommt. Zum einen kann durch die elektronische Bewirtschaftung von Informationen eine erhebliche Effizienzsteigerung und somit eine Kostenoptimierung erreicht werden. Auf der anderen Seite zwingen immer strengere gesetzliche Rahmenbedingungen bezüglich Aufbewahrungs- und Beweispflicht die Firmen, sich mit dieser Thematik auseinander zu setzen. Dies gilt gleichermaßen für die Privatwirtschaft wie auch für öffentliche Institutionen.

Uptime hat ARTS erfunden: Gibt es Unterschiede zwischen Ihrem elektronischen Archivsystem und anderen Produkten der Konkurrenz?

ARTS ist eine ECM-Lösung, welche auf neuen, technologischen Konzepten basiert. Im Gegensatz zu anderen Lösungen, die im Laufe der Zeit immer wieder erweitert und angepasst wurden, präsentiert sich ARTS als Lösung aus einem Guss. ARTS kann einfach in das bestehende IT-Umfeld integriert werden. Dank seiner Architektur ist ARTS beliebig skalierbar und kann auch komplexeste Anforderungen abdecken. Auf der anderen Seite ist die Bedienung so einfach, dass die Benutzer bereits nach einer einstündigen Einführung produktiv mit dem System arbeiten können. ARTS ist heute eines der effizientesten und stabilsten Systeme im Markt.

Für wen sind Programme wie ARTS gedacht - KMUs oder Grosskonzerne?

ARTS ist eine High-End-Lösung, welche dem Unternehmen im Bereich der Dokumentenverwaltung keine Limiten setzt. Spezielle Module unterstützen den gesamten Geschäftsprozess von der Dokumentenerstellung über die Änderung bis zur Verteilung und Langzeitarchivierung. Die Konzeption erlaubt die Anbindung externer Standorte, was einem Grundbedürfnis internationaler Konzerne entspricht. Somit war ARTS bislang klar für Grossbetriebe interessant. Mit der Produktlinie ARTS One wird in diesem Jahr eine Lösung lanciert, die den gesamten Funktionsumfang von ARTS bietet aber durch ihre Parametrisierung auch für kleinere Installationen ideal ist. Dies macht ARTS One auch für KMU-Betriebe oder als Lösung in einzelnen Bereichen von Grosskonzernen sehr interessant.

Wie gross ist der Markt in der Schweiz im Bereich des modernen Dokumentenmanagements?

Im Fokus

Siemens



Im deutschsprachigen Europa wird der Gesamtmarkt mit 660 Millionen Euro beziffert, wovon 50 Prozent auf Software entfallen. In der Schweiz beläuft sich der Gesamtmarkt für Software in diesem Bereich auf 30 Millionen Euro.

Wagen Sie auch den Schritt in den globalen Markt?

Wir wollen in den nächsten 15 Jahren zu einem globalen Player in unserem Markt werden. Allerdings pflegen wir bewusst ein konservatives Finanzmanagement. Die UPTIME ist zu 100 Prozent eigenfinanziert. Unsere Wachstumsstrategie finanzieren wir ausschliesslich aus dem operativen Geschäft. Weiter minimieren wir die Risiken durch starke Partner wie z.B. Siemens. Sie sind ein Multiplikator für unser Lizenzgeschäft. Über leistungsfähige Partner werden wir auch den Schritt ins Ausland realisieren.

Wie wollen Sie sich gegen Branchengiganten wie Documentum, FileNet, IBM oder iXos behaupten?

Unser Produkt ist heute erwiesenermassen um Generationen weiter als bestehende Lösungen. Hier ist also ein grosses Potenzial vorhanden. Natürlich müssen wir uns als (noch) kleiner Player stärker behaupten als die etablierten Mitbewerber. Mit ARTS haben wir sehr gute Argumente in der Hand. ARTS setzt in unserer Branche definitiv neue Massstäbe. Weiter ist es unser Ziel, mit jeder ARTS-Installation eine aktive Referenz zu schaffen. So etwas setzt sich im Markt durch. Leider erleben wir es noch immer, dass Unternehmen hierzulande lieber auf die ausländischen Grössen im Markt setzen, als auf den Technologievorsprung eines kleineren Schweizer Unternehmens zu vertrauen.

Bei Softwareprogrammen müssen Kunden oft mit Facelifts und Upgrades rechnen. Bedeutet das nicht auch Mehrkosten und Umstände, oder gibt es ein Abo?

Mit der Integration von ARTS im Rahmen eines Projektes ist unsere Kundenbeziehung nicht abgeschlossen. Generell wird ein Wartungsvertrag abgeschlossen. Dieser beinhaltet zum einen Supportleistungen, zum anderen sichert sich der Kunde durch den Vertrag kostenlose Upgrades, neue Releases etc. Aufgrund der Konzeption von ARTS sind Upgrades sehr schnell eingespielt. Unser Accounting ist in permanentem Kontakt mit unseren Kunden, hört sich die Wünsche aufmerksam an, analysiert und zeigt Lösungen auf, die auf die konkreten Vorstellungen des Kunden passen.

Es gibt Dokumente, die man gerne im Verborgenen hält. Wie lösen Sie das Problem der Zugriffssicherung? Wie jenes des Datenverlusts?

ARTS implementiert standardmässig ein äusserst ausgefeiltes Berechtigungsmodell, welches ermöglicht, dass Benutzer gemäss ihrer Funktion einen klar definierten und eingegrenzten Zugriff auf Dokumente haben. Ein völlig neuartiger, regelbasierter Ansatz bei der Zugriffsverwaltung bietet sehr hohe Flexibilität. So stellt ARTS jedem Mitarbeiter automatisch die relevanten Dokumente zusammen. Das spart Zeit und Kosten.

Interview: Adriano Pavone (Swisscontent Corp.)

Artikel: [mailen](#)