

DAS LOKALE  
WIRTSCHAFTSMAGAZIN  
FÜR DEN KREIS  
BORKEN

# Wirtschaft®



## aktuell

Nr. 58 • 15. Jahrgang • April 2005



### Stefan Schwane

(Business Manager, Domino IT & Services):

**„Dokumenten-Management  
ist ein starker Wachstumsmarkt“**

### Abzocke

Was Anzeigenkunden erleben und wie Sie sich schützen können

### Isselburg

Eine Stadt im Aufwind

## NEUE AIRLINE dba AM FMO

## MÜNCHEN

+ Steuern und Gebühren  
[www.flydba.com](http://www.flydba.com)

AB 15,-



[WWW.FMO.DE](http://WWW.FMO.DE)



MÜNSTER OSNABRÜCK  
INTERNATIONAL AIRPORT

Ideal für  
Geschäftsreisende:  
Neu mit Air Berlin nach WIEN  
morgens hin, abends zurück  
ab € 29,00, [www.airberlin.de](http://www.airberlin.de)



*Business-Manager Stefan Schwane (Mitte) erläutert die Funktionsweise eines Dokumenten-Management-Systems (kurz DMS).*

# „Dokumenten-Management ist ein starker Wachstumssektor“

*Die Domino GmbH IT & Services aus Bocholt hat auf der diesjährigen Cebit moderne IT-Lösungen für mittelständische Unternehmen vorgestellt. Hervorgehoben wurden weniger die Features der Produkte, aber um so mehr die interaktive Gestaltung der Geschäftsprozesse. Wirtschaft aktuell sprach mit Domino-Business-Manager Stefan Schwane über die Cebit, die Branche und Zukunftspläne.*

**Wirtschaft aktuell:** Herr Schwane, wie war der Gesamteindruck der Cebit in diesem Jahr?

**Stefan Schwane:** Am letzten Tag der Messe präsentierten die Cebit-Veranstalter blendende Zahlen und meldeten Zuwachs auf allen Linien. Vertraut man den Angaben der Veranstalter, erhöhte sich nämlich die Zahl der Aussteller leicht und die Zahl der Besucher sei mit 480.000 im Vorjahresvergleich stabil geblieben. Der Fokus Mittelstand hat meiner Meinung nach maßgeblich zum Erfolg der Cebit beigetragen und kann als Aufbruchsignal für Anbieter und Anwender neuer Technologien gewertet werden.

**Wirtschaft aktuell:** Erwarten Sie einen Aufschwung für die Branche?

**Schwane:** Meiner Einschätzung nach ist ein Aufschwung in der deut-

schen IT-Branche zu erwarten, weil die IT-Budgets wieder steigen. Richtig ist, dass der Anteil der ausländischen Aussteller – insbesondere aus dem asiatischen Raum – stark an-

steigend ist und den deutschen Herstellern zunehmend Marktanteile streitig machen. Allerdings ist zu bemerken, dass sich das im Wesentlichen auf Hardware, wie etwa PCs,

Bildschirme, Drucker oder Kameras bezieht. Um Software in mittelständischen Unternehmen integrieren zu können, sind auch in Zukunft Lösungsanbieter gefragt, die die Sprache des Mittelstandes sprechen.

**Wirtschaft aktuell:** Wie sind Sie mit dem Messeverlauf zufrieden?

**Schwane:** Wir waren durchaus zufrieden mit der Resonanz, weil der Anteil der Fachbesucher auf ein neues Rekordniveau von über 88 Prozent gestiegen ist. Verantwortliche Vertreter und Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen kamen vermehrt an unsere Stände und informierten sich über unsere Lösungen. Während dieser Gespräche war – nach langer Zurückhaltung – eine leichte Verbesserung der Investitionsbereitschaft der Firmen spürbar. Vor allem die mittelständischen Un-

## Hintergrund

**Die Domino GmbH IT & Services aus Bocholt hat sich auf Lösungen zum Dokumenten-Management (DMS) und zur Geschäftsprozessoptimierung (Enterprise Resource Planning, ERP) spezialisiert. Neben lokalen Unternehmen oder Behörden, wie zum Beispiel der Entsorgungsgesellschaft Westmünsterland oder der Stadt Bocholt, greifen Anwender aus ganz Deutschland auf Lösungen von Domino zurück. So hat auch die Epigenomics AG (Krebsforschung) mit Sitz in Berlin und einer Tochtergesellschaft in Seattle (USA) Software aus dem Hause Domino eingeführt. Der erste Kontakt kam übrigens auf der Cebit 2004 zustande. Die Domino GmbH startete 1998 mit vier Angestellten und beschäftigt heute mehr als 25 Mitarbeiter.**

*Nicht nur die Cebit ist eine Chance zur Außendarstellung, die Domino nutzt. Auch Mutterhaus-Mitarbeiter Jörg (unten) taucht immer wieder regelmäßig in der Werbung des IT-Unternehmens auf.*

## Management tumsmarkt“

ternehmen müssen die eigenen Prozesse und Abläufe weiterentwickeln, um auch zukünftig wettbewerbsfähig zu bleiben.

**Wirtschaft aktuell:** Was sind aus Ihrer Sicht die Trends am Markt?

**Schwane:** Neben den allgemeinen Trends wie beispielsweise UMTS und Internettelefonie sehen wir seit einiger Zeit als Trend bei unseren Kunden, dass Informationstechnologie immer grundlegender für die erfolgreiche Umsetzung der Geschäftsstrategie wird. IT-Lösungen haben sich früher hauptsächlich auf die Unternehmen in sich konzentriert – der Fokus war nach innen gerichtet. Die neue Generation der Software-Systeme ist ebenso auf Zusammenarbeit mit Partnern, Kunden und Lieferanten ausgerichtet.

**Wirtschaft aktuell:** Gibt es weitere?

**Schwane:** Ein weiterer aktueller Trend resultiert aus der Erkenntnis, dass praktisch jeder Geschäftsprozess in irgendeiner Weise mit Dokumenten zu tun hat. Wir befassen uns intensiv mit der Einführung und dem Betrieb von Dokumenten-

Management-Systemen (DMS). Wir verstehen unter dem Oberbegriff DMS ein umfassendes Informationsmanagement, das auch Lösungen wie revisionssichere Archivierung, Workflow, Informationsportale und Wissensmanagement beinhaltet. Mit unseren DMS-Lösungen lassen sich alle Prozesse, wie zum Beispiel Rechnungseingangsbearbeitung oder elektronische Reklamationsbearbeitung, die derzeit in Papierform abgewickelt werden, digital und sicher erledigen. Damit wird sich in Zukunft jeder auseinandersetzen müssen, da rechtlich digital erstellte Belege auch digital aufbewahrt werden müssen, zum Beispiel für die Finanzämter. Ich bin sicher: Dokumenten-Management ist ein starker Wachstumsmarkt.

**Wirtschaft aktuell:** Sie haben Ihre Mitarbeiter auf dem Markt beobachten können. Wie sehen Sie sich für die Zukunft aufgestellt?

**Schwane:** Wir sind für die Zukunft gerüstet und bestens aufgestellt, um Kundenanforderungen an die Bereitstellung innovativer und zugleich hochflexibler Kompo-

nenten erfüllen zu können. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihre Prozesse optimal zu strukturieren und zu steuern.

Von der Beschaffung über die Produktionssteuerung und Lagerlogistik bis zum Vertrieb liefern wir innovative IT-Lösungen und Service – schnell, sicher und unkompliziert. Zunehmend wichtiger ist dabei der persönliche und enge Kontakt zu den Kunden, die wir als enge Partner sehen. Früher fragten die Kunden „Was kann Ihre Software?“, heute lautet die Frage „Wie kann Ihre Software meine Geschäftsprozesse optimieren?“ Da sind beide Seiten für optimale Lösungen aufeinander angewiesen.

