

LÖSUNGSVERGLEICH VERTRAGSMANAGEMENT



PENTADOC
Radar

Herausgeber

Pentadoc Consulting AG | Pentadoc Radar
Goethestraße 1, 97072 Würzburg
Tel +49 (0) 931 260 79 11 0
Fax +49 (0) 931 260 79 11 19
E-Mail radar@pentadoc.com
Web www.pentadoc.com

Angelina Grum, Analyst
Ulrich Neidig, Junior Analyst
Arvid Schwertner, Junior Analyst

© Pentadoc AG, Würzburg im November 2016

© Diese Studie ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten.
Der Nachdruck, auch auszugsweise und die Wiedergabe als Ganzes oder in Auszügen unter Verwendung elektronischer Systeme ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Autors gestattet.

Das vorliegende Dokument oder Teile davon dürfen nur für die Zwecke der Projektbearbeitung verwendet und an die relevanten Mitarbeiter verteilt werden. Das Dokument oder Teile davon dürfen weder im Original noch als Kopie an Dritte weitergegeben werden.

Copyright

Alle in diesem Dokument genannten (eingetragenen) Warenzeichen oder Schutzmarken stehen im Eigentum ihrer jeweiligen Besitzer bzw. Inhaber und werden von der Pentadoc AG anerkannt.

Bei der Verwendung von Zitaten und Abbildungen sind diese mit Quellenangaben zu versehen.

DIE AUTOREN



Angelina Grum ist seit 2011 als Analyst für Pentadoc Radar tätig.

Hauptaugenmerk ihrer Arbeit liegt auf der Marktanalyse sowie der Positionierung und Bewertung von Softwareherstellern für den deutschsprachigen Raum. Sie ist Spezialistin für die Themenfelder Input Management, Enterprise Content Management und Output Management, inklusive aller Teildisziplinen. Daneben gehören auch die Beratung von Anwenderunternehmen, insbesondere in der Softwareauswahl, zu ihren Aufgabenbereichen. Sie unterstützt Unternehmen in der Markteingrenzung, Anforderungsanalyse und rationalen Bewertung der verschiedenen Angebote und führt Kunden so schrittweise zur Auswahl des geeigneten Software-Anbieters.



Ulrich Neidig ist für Pentadoc Radar seit 2016 als Junior Analyst tätig.

Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der Marktanalyse und detaillierten Vergleichen zwischen Software-Lösungen. Dieses Wissen erweitert er durch Potentialanalysen in Kundenprojekten, anhand derer spezifischer Anwenderanforderungen erhoben werden. Des Weiteren verantwortet Ulrich Neidig die Ausschreibungsplattform PentaMARKET.



Arvid Schwertner ist seit 2016 Junior Analyst von Pentadoc Radar.

Seine Schwerpunkte liegen auf dem Vertragsmanagement und der Analyse von Kundenanforderungen an neue Produkte. Er ist an der Entwicklung eines Quick Checks zur Digitalisierung von Unternehmen beteiligt und setzt sich mit Großthema Digitalisierung aus einer sozialwissenschaftlichen Perspektive auseinander.

INHALT

1.	Management Summary	5
2.	Szenarien und Funktionsübersicht	6
3.	Gesamtergebnis	10
4.	Detailbetrachtung der Hersteller	12
4.1	Allgeier IT Solutions: scanview	12
4.2	Ceyoniq Technology: nscale	15
4.3	Comarch: Comarch ECM	18
4.4	EASY SOFTWARE: EASY Contract	21
4.5	ELO Digital Office: ELO Business Solutions	24
4.6	M-Files: M-Files	27
4.7	OPTIMAL SYSTEMS: enaio®	30
4.8	SER Solutions Deutschland: DOXiS4	33

1. Management Summary

Der „Lösungsvergleich Vertragsmanagement“ stellt die wichtigsten, auf ECM-Technologie basierenden Standard-Lösungen zum Thema gegenüber. An der Studie haben acht Lösungsanbieter teilgenommen, welche eine ausgewiesene Vertragsmanagement-Lösung bzw. ein Vertragsmanagement Template basierend auf einem ECM-System im Produktportfolio haben – Allgeier, Ceyoniq Technologies, Comarch, EASY SOFTWARE, ELO Digital Office, M-Files, OPTIMAL SYSTEMS und SER Solutions. Vertragsmanagement Lösungen stellen gekapselte Software-Produkte dar, die zwar auf ECM basieren, jedoch teils eigene, lösungsspezifische Funktionen bieten und eigenständig entwickelt sowie gewartet werden. Vertragsmanagement-Templates hingegen sind Konfigurationen für die ECM-Software, die für eine schnellere Projektumsetzung eingespielt werden können. Sie basieren vollständig auf der ECM-Plattform und bieten keinerlei Wartungsanspruch für spezielle Funktionen. Das Ziel des Vergleiches ist es, die Unterschiede zwischen den Produkten und deren im Bereich des Vertragsmanagements bereitgestellten Funktionsumfang herauszuarbeiten und die entsprechenden Einsatzbereiche sowie die Unterstützungsmöglichkeiten durch Software-Lösungen darzustellen.

Die vorliegende Studie dient als erste Orientierungshilfe für den Vergleich marktführender Lösungen und legt eine solide Grundlage für den weiteren Entscheidungsprozess. Für eine objektive Bewertung der verschiedenen Produkte wurden fünf Anwendungsszenarien definiert. Der Fokus hierbei war, möglichst praxisnahe Anwendungsfälle zu entwickeln, anhand derer die Leis-

tungsfähigkeit der einzelnen Werkzeuge in den jeweiligen Bereichen abgeprüft wurde. Die Studienteilnehmer haben im Rahmen von Produktdemonstrationen sowie erläuternden Fachgesprächen mit Analysten Ihre Leistungsfähigkeit unter Beweis gestellt. Darüber hinaus erfolgte auf Basis einheitlicher Bewertungskriterien eine umfassende Einschätzung durch das Analytenteam. Das Bewertungsschema kann außerdem als Grundlage für eigene Produktdemonstrationen im Rahmen der Anbieterauswahl herangezogen werden.

Im Kern des Vergleichs lässt sich feststellen, dass die Standardanforderungen für Vertragsmanagement durch alle Teilnehmer umgesetzt werden, aber bei der Umsetzung von komplexeren bzw. über die reine Verwaltung von Verträgen hinausgehenden Funktionen sich Unterschiede feststellen lassen. Dies ist deutlich in den Bereichen Collaboration und Reporting zu erkennen. Hier zeigen sich funktionale Defizite der Produkte und auch teilweise deutliche Unterschiede. Insbesondere wenn die Beteiligung von externen Dritten (z.B. im Rahmen einer gemeinsamen Vertragserstellung oder Vertragsverhandlung) gefordert wird, verdeutlicht sich in den Produkten die Interpretation des Themas Vertragsmanagement aus dem Bereich der Dokumentenverwaltung. Zusammengefasst kann man feststellen, dass die Grundlagen und Basisfunktionen von den untersuchten Lösungen gut abgedeckt werden, wer eine Lösung sucht die darüber hinaus geht und sich nicht nur auf die interne Verwaltung von Verträgen beschränken möchte, sollte genauer hinsehen – es lohnt sich!

2. Szenarien und Funktionsübersicht

Die Grundlage zur Bewertung der Vertragsmanagement-Lösungen sind Anwendungsszenarien, welche von Pentadoc Radar für die Durchführung der Studie konzipiert wurden. Diese decken Funktionen ab, welche typisch für Vertragsmanagement Use-Cases sind und stellen praxiserprobte Standardanwendungsfälle dar. Im Folgenden werden die Szenarien erläutert, um anschließend ein transparenteres Bild in der Auswertung der einzelnen Lösungen zu vermitteln.

Szenario 1: **Arbeiten mit Verträgen**



In diesem Szenario steht das Anlegen und Bearbeiten von Vertragsakten sowie -dokumenten im Vordergrund. Die Lösung soll zeigen, wie ein Administrator eine Vorlage für eine Vertragsakte erzeugt. Diese beinhaltet festgelegte und konfigurierbare Metadaten als Aktendeckel und weist eine definierte Aktenstruktur auf. Darüber hinaus werden Vorlagen von Vertragsdokumenten mit der Akte verknüpft, sodass diese dem Endanwender zur Verfügung stehen. Eine weitere Anforderung ist es, das Vertragsdokument durch den Administrator so zu konfigurieren, dass Metadaten aus der Akte automatisch im Dokument selbst eingefügt werden. In der Rolle des Sachbearbeiters wird gezeigt, wie aus den angelegten Vorlagen eine Vertragsakte inklusive Vertragsdokument generiert und mittels eines Viewers zur Anzeige gebracht wird. Weitere Bestandteile des Szenarios sind sowohl das Hinzufügen und Löschen von Strukturelementen in der Vertragsakte als auch das Hinzufügen von Office-Dokumenten aus der Microsoft Office-Umgebung heraus. Dies soll im Speziellen anhand einer E-Mail aus Microsoft Outlook dargestellt werden. Abschließender Aspekt ist der Vergleich zweier Vertragsversionen. Hier wird auf native Methoden sowie auf Drittanbieterprodukte eingegangen, die für den Abgleich Verwendung finden.

AUFGABEN →	HERSTELLER ↓	Allgeier IT Solutions	Ceyoniq Technology	Comarch	EASY SOFTWARE	ELO Digital Office	M-Files	OPTIMAL SYSTEMS	SER Solutions Deutschland
Vertragsakte und Dokumentenvorlage anlegen		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Aktendeckel		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Aktenstruktur anpassbar durch Anwender		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Automatische Übernahme der Metadaten in das Vertragsdokument		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Dokumentenanzeige im Viewer		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Dokumentenvergleich		✓	✗	✓	✗	✓*	✓*	✓	✓*

* eingeschränkter Funktionsumfang

Szenario 2: Recherche



In diesem Szenario soll die Such- und Recherchefunktion der Vertragsmanagement-Lösung demonstriert werden. Bewertungsgrundlage ist dabei eine Volltextsuche, die Inhalte aus Dokumenten selbst und Metadaten aus einer Vertragsakte einbezieht sowie eine erweiterte Suche anhand derer bereits im Vorfeld Einschränkungen vorgenommen werden. Im Suchergebnis soll die Möglichkeit bestehen, Elemente zu gruppieren und zu sortieren. Ein wichtiger Aspekt ist das Speichern von Suchanfragen als Favorit, um bei häufigen gleichartigen Anfragen Bearbeitungszeit einzusparen. Eine Erweiterung ist das Abonnement einzelner Akten und gespeicherter Suchen, welche den Nutzer über Änderungen an Dokumenten und Dokumentenbeständen informieren.

AUFGABEN →	HERSTELLER ↓	Allgeier IT Solutions	Ceyoniq Technology	Comarch	EASY SOFTWARE	ELO Digital Office	M-Files	OPTIMAL SYSTEMS	SER Solutions Deutschland
Volltextsuche		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Erweiterte Suche		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Filterfunktion		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Suchfavoriten speichern		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Abonnementfunktion für gespeicherte Suchen		✗	✓	✗	✓	✓	✗	✓	✓

Szenario 3: Collaboration



Das Szenario Collaboration beinhaltet das gemeinsame Bearbeiten von Verträgen, sowohl mit Kollegen, als auch mit externen Partnern, wie beispielsweise Anwaltskanzleien. Es wird gezeigt, wie zeitgleiches Arbeiten an einem Vertragsdokument erfolgt, indem beispielsweise eine Live-Sicht des Bearbeitungsstandes zwischen einzelnen Nutzern im Dokument dargestellt wird. Alternativ dazu soll erläutert werden, wie ein strukturiertes, sequentielles Vorgehen aussehen kann. In der Zusammenarbeit mit externen Parteien soll es möglich sein, Dritte per Mail zur Bearbeitung eines Dokuments einzuladen. Darüber hinaus gilt es aufzuzeigen, welche weiteren Möglichkeiten der Zusammenarbeit zur Verfügung stehen.

AUFGABEN →	HERSTELLER ↓	Allgeier IT Solutions	Ceyoniq Technology	Comarch	EASY SOFTWARE	ELO Digital Office	M-Files	OPTIMAL SYSTEMS	SER Solutions Deutschland
Paralleles Arbeiten		✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓*	✗
Collaboration-Werkzeuge		✗	✗	✗	✗	✓	✗	✗	✓
Zugriff für externe Bearbeiter		✗	✗	✗	✗	✓	✗	✓	✓

*zusätzliche Fremdlizenz

Szenario 4: **Workflow**



Das zuvor beschriebene Szenario 3 ist eng verbunden mit der Workflow-Thematik. Hier gilt es zu demonstrieren, wie sich einerseits die Zusammenarbeit durch die Nutzung von ad hoc Workflows, also die spontane Weitergabe von Aufgaben darstellt. Andererseits wurde gezeigt, auf welche Weise statische Workflows an fest definierten Punkten den Arbeitsvorgang steuern. Im ersten Schritt soll die Erstellung von Workflows über einen grafischen Workflow-Designer demonstriert werden. Workflows werden meist dann genutzt, wenn es zu Klärungsbedarf in der Erstellung von Vertragsdokumenten oder bei Erreichen bestimmter Vertragsfristen kommt. Daher soll gezeigt werden, wie Mitarbeiter über neue Workflow-Aufgaben informiert und welche Folgeaktionen abgeleitet werden – zum Beispiel das Erstellen einer Kündigung aus dem Workflow heraus. Des Weiteren wird geklärt, in welcher Form Fristen in den jeweiligen Systemen verwaltet und konfiguriert werden, sodass mit Hilfe der Anwendung alle Termine eingehalten werden.

AUFGABEN → ↓ HERSTELLER	Allgeier IT Solutions	Ceyoniq Technology	Comarch	EASY SOFTWARE	ELO Digital Office	M-Files	OPTIMAL SYSTEMS	SER Solutions Deutschland
Ad hoc Workflow	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Statischer Workflow	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Grafischer Workflowdesigner	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Workflow- benachrichtigung	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Workflowteilnahme durch Externe	✗	✗	✗	✓	✓	✗	✓	✓
Fristenverwaltung	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Übernahme der Vertrags- fristen in Outlook	✓	✓	✗	✓	✓	✗	✓	✗

Szenario 5: **Reporting**



Das abschließende Szenario soll die Möglichkeit bezüglich des Reports und des Erstellens von grafischen Dashboards aufzeigen. Reports dienen dem regelmäßigen Bericht über Bearbeitungsstände, Vertragslaufzeiten und -volumina sowie weitere Kennzahlen im Vertragsmanagement. Dashboards bieten eine Zusammenfassung ausgewählter Informationen auf einen Blick. Anders als Reports orientieren sie sich an Sachständen und Aufgaben des jeweiligen Mitarbeiters. Gezeigt werden die Konfigurationsmöglichkeiten für Dashboard und Reports, die dem Anwender zur Verfügung stehen. In Dashboard und Reports werden nur Informationen angezeigt, die den Zugriffsrechten des einzelnen Mitarbeiters entsprechen.

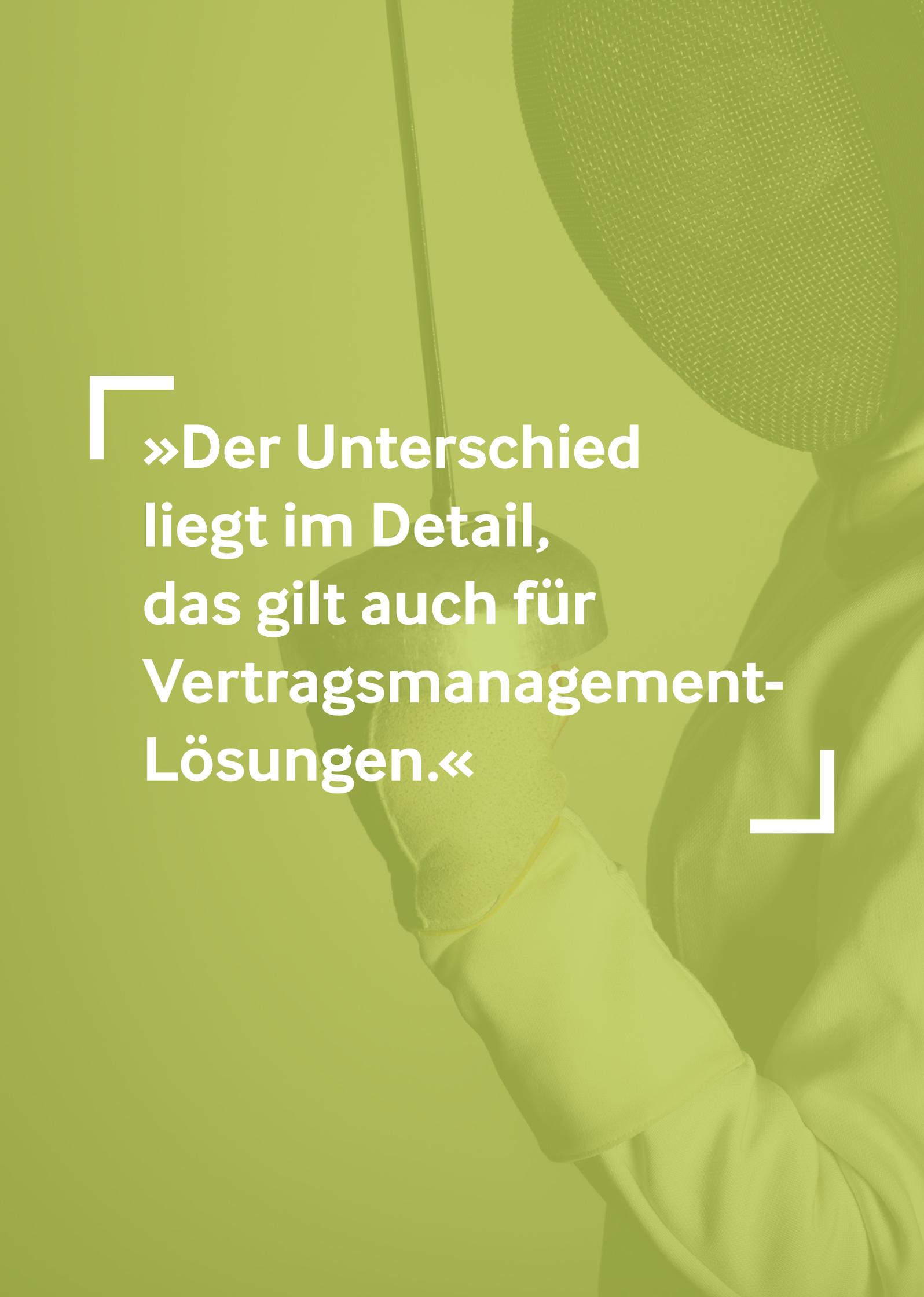
AUFGABEN →	HERSTELLER ↓	Allgeier IT Solutions	Ceyoniq Technology	Comarch	EASY SOFTWARE	ELO Digital Office	M-Files	OPTIMAL SYSTEMS	SER Solutions Deutschland
Dashboard		✗	✗	✓*	✓	✓	✓*	✓	✗
Dashboard durch Anwender konfigurierbar		✗	✗	✓*	✓	✓	✓*	✗	✗
Grafischer Report		✗	✗	✓*	✓	✓	✓*	✗	✗
Reports durch Anwender konfigurierbar		✗	✗	✓*	✓	✓	✓*	✗	✗
Standardreports für Vertragsmanagement enthalten		✗	✗	✓*	✓	✓	✗	✗	✗

* zusätzliche Komponente erforderlich

3. Gesamtergebnis

SZENARIEN →	HERSTELLER ↓	Allgeier IT Solutions	Ceyoniq Technology	Comarch	EASY SOFTWARE	ELO Digital Office	M-Files	OPTIMAL SYSTEMS	SER Solutions Deutschland
 Arbeiten mit Verträgen		●	◐	●	◐	◐	◐	●	◐
 Recherche		◐	●	◐	●	●	◐	●	●
 Collaboration		●	●	●	●	◐	●	◐	◐
 Workflow		◐	◐	◐	●	●	◐	●	◐
 Reporting		●	●	◐	●	●	◐	◐	●

erfüllt
 teilweise erfüllt
 nicht erfüllt



»Der Unterschied liegt im Detail, das gilt auch für Vertragsmanagement-Lösungen.«

4. Detailbetrachtung der Hersteller

4.1 Allgeier IT Solutions

Produkt: scanview	Betrieb: On-Premise	Adressierte Unternehmensgröße: klein groß
Lizenzmodell: Concurrent Nutzungsbasiert	Verbreitung: ◆◆◆◇◇	

Einschätzung zu Stärken und Schwächen

- + scanview bietet Suchmöglichkeiten, welche dem Anwender einen flexiblen Umgang mit den dynamischen Strukturen ermöglichen.
- + Die Basisfunktionen des Vertragsmanagements haben einen hohen Reifegrad.
- + Die Integration in Microsoft Produkte, wie Office, Dynamics NAV und SharePoint ist umfangreich, außerdem kündigt Allgeier für Ende des Jahres auch eine eigene Lösung für das Vertragsmanagement in SAP an.
- Kundenanforderungen an moderne Collaboration bildet scanview nicht ab. Hier besteht Ausbaupotential.
- scanview bietet kein eigenes Reporting an. Jedoch bestehen Möglichkeiten externe Reporting Tools zu verwenden.
- Es besteht Verbesserungspotential in Bezug auf eine moderne Oberflächengestaltung. Diesen Bedarf hat Allgeier bereits erkannt und arbeitet an einer Verbesserung.

Einschätzung zu Strategie und Zukunftsperspektive

Das scanview Vertragsmanagement orientiert sich an den typischen Kundenanforderungen und ist als solide zu bezeichnen. Wünschenswert wäre ein fortgesetzter Ausbau der Lösung in den Bereichen Reporting und Collaboration, wobei die ersten Schritte vom Unternehmen bereits getan werden. Die Roadmap des Unternehmens weist wenige Aspekte das Vertragsmanagement betreffend auf, sondern orientiert sich vorrangig am Gesamtproduktportfolio.

Einsatzszenarien



● erfüllt
 ● teilweise erfüllt
 ● nicht erfüllt

Allgemeines zu scanview

scanview ist eine von Allgeier entwickelte ECM-Software. Basierend darauf wird eine eigenständige Vertragsmanagement-Lösung angeboten, deren Funktionsumfang auf den Einsatzbereich ausgerichtet ist. Zur Bedienung der Software stehen ein Desktop-Client, eine Web-Oberfläche sowie eine mobile Applikation zur Verfügung.

Bearbeitung der Szenarien



1. Arbeiten mit Verträgen

scanview erfüllt die im Test gestellten Anforderungen an das Erstellen, Bearbeiten und Modifizieren von Vertragsakten und -dokumenten.

Die Besonderheit der Lösung liegt in der Verwendung dynamischer Sichten auf den Dokumentenbestand. Zentrales Element ist hierbei die Vertragsnummer, über welche der Kontext zu allen weiteren Dokumenten hergestellt wird, sodass im Vorfeld keine statische Ordnerstruktur festgelegt werden muss. scanview versioniert automatisch die verschiedenen Bearbeitungsstände der Benutzer, welche im Bedarfsfall über den nativen Viewer abgeglichen werden. Da der Abgleich auf Bildebene stattfindet, können Dokumente aller Formate miteinander verglichen werden.



2. Recherche

scanview erfüllt die gestellten Anforderungen des Tests mit Ausnahme der Abonnement-Funktion.

Die Lösung verfügt über eine umfangreiche Suchfunktion, deren einzige nicht implementierte Funktion die der Durchsuchbarkeit von Notizen ist. Diese sind auf einer erweiterten Ebene der Dokumente aufgebracht und werden von der Such-Engine nicht erfasst. Das Ergebnis der Suche wird in Form einer Trefferliste dargestellt, die nach den Bedürfnissen des Anwenders sortiert und auch mehrstufig gruppiert werden kann. Diese individuelle Konfiguration kann der Benutzer speichern und anschließend auf weitere Suchanfragen anwenden, sodass eine durchgängige Ergebnisdarstellung gewährleistet ist.

Im Rahmen der Suchfunktion fehlt die Möglichkeit ganze Suchergebnisse zu abonnieren, um bei Änderung der Treffermenge benachrichtigt zu werden. Einzelne Verträge hingegen besitzen diese Funktion und erlauben das Benachrichtigen im Änderungsfall.



3. Collaboration

scanview erfüllt die im Test gestellten Anforderungen nicht, verfügt jedoch mit Microsoft SharePoint über eine ausgereifte Alternative.

Die Zusammenarbeit mehrerer Kollegen erfolgt in scanview sequentiell, das heißt, dass zu jedem Zeitpunkt lediglich ein Mitarbeiter schreibend durch einen Check-out auf das entsprechende Dokument zugreifen kann. Ein paralleles Arbeiten wird innerhalb von scanview nicht unterstützt. Zur Umsetzung dieser Anforderung wird die Drittanwendung Microsoft SharePoint per SharePoint Connector an scanview angebunden. Hierüber wird das betreffende Dokument auf die Plattform transferiert und kann dort mittels der Standard Office Funktionen parallel bearbeitet werden. Die Arbeit mit Externen ist nicht möglich, ohne das Vertragsdokument aus dem Kontrollbereich des Unternehmens zu geben. Eine Freischaltung des Anwenders für scanview ist zwar möglich, erfordert allerdings eine zusätzliche Lizenz.



4. Workflow

scanview erfüllt die gestellten Anforderungen nahezu vollständig.

Die Nutzung systemseitiger Workflows ist in scanview durch fest definierte Vorgänge oder spontan per ad hoc Workflow möglich. Letztere kann der Anwender zur Klärung einfacher Sachverhalte nutzen, ist jedoch limitiert, da lediglich ein linearer Prozess unterstützt wird. Ein verzweigter Workflow oder parallele Arbeitsschritte sind ad hoc nicht abbildbar. Soll dies dennoch möglich sein, ist der Administrator durch den mitgelieferten grafischen Editor ohne weiteres in der Lage, komplexe Workflows zu konfigurieren.

Externe Parteien können in Workflows eingebunden werden und erhalten Zugriff auf das System. Dies geschieht entweder durch eine concurrent-Lizenz über den Web-Client oder den Mobile Client. Der erforderliche Account und die spezifischen Nutzerrechte werden durch Administratoren eingerichtet.

Fristen werden nicht in externe Kalender exportiert. Im Funktionsumfang von scanview befindet sich jedoch ein Fristenmanagement für Verträge. Die Laufzeiten werden im System gepflegt und bei Wiedervorlage erhalten die betreffenden Nutzer eine beliebig definierbare Erinnerungs-E-Mail bzw. eine Aufgabe in Microsoft Outlook.



5. Reporting

scanview erfüllt die im Test gestellten Anforderungen nicht.

Es wird kein vorbereitetes Dashboard oder Standard-Reporting mit der Vertragsmanagement-Lösung ausgeliefert. Stattdessen empfiehlt Allgeier die Suchfunktion zu verwenden. Ergebnis der Suche ist die Trefferliste, welche entsprechend der Anforderungen manuell untergliedert und sortiert werden kann. Anschließend ist es möglich unter anderem Summen und Durchschnittswerte zu getroffenen Gruppierungen berechnen zu lassen. Außerdem lässt sich die Trefferliste exportieren und mittels externer Werkzeuge, wie Business Intelligence Software oder Microsoft Excel, weiterverarbeiten. Die Realisierung eigener Reports innerhalb scanview ist Teil der Roadmap.

Roadmap

Allgeier plant zum gegenwärtigen Zeitpunkt keine Updates für das bestehende Vertragsmanagement an sich, arbeitet jedoch an umfangreichen Verbesserungen, die sich auf den Funktionsumfang der vorgestellten Lösung auswirken. Durch die weitreichende Integration der akquirierten Workflow-Engine Metasonic wird unter anderem die Einbindung Externer einfacher. Darüber hinaus soll bis Ende 2016 die Integration einer SAP-Vertragsmanagement-Lösung eines Allgeier-Partners in das Standard-Produkt abgeschlossen sein. Mit der Version 7 wird im Dezember eine Reihe von Änderungen einfließen: Eine Überarbeitung der Oberfläche, die sich nun stark an Microsoft Office anlehnt. Für den sicheren Austausch mit Externen wird ein Secure File Exchange angeboten. Und das Reporting soll automatisch über Services umgesetzt werden, wobei eine grafische Aufbereitung weiterhin nicht vorgesehen ist.

4.2 Ceyoniq Technology

Produkt: nscale	Betrieb: On-Premise	Adressierte Unternehmensgröße: klein groß
Lizenzmodell: Named Concurrent	Verbreitung: 	

Einschätzung zu Stärken und Schwächen

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> + Die Suchfunktionen in nscale sind ausgereift und bieten durch RSS-Feeds eine interessante Erweiterung. + Die technisch zuverlässige Basis sowie die besondere Integrationsfähigkeit zeichnen nscale aus. + Das Oberflächendesign von nscale folgt modernen Standards und setzt dieses in einem eigenständigen Look & Feel um. | <ul style="list-style-type: none"> - Die Einbindung von Dritten in Bearbeitungsprozesse des Vertragsmanagements ist nicht ausgereift. - nscale kann durch das Angebot interner sowie externer Collaboration-Funktionen attraktiver gestaltet werden. - Eigene Reportfunktionen würden sehr zur Profilschärfe von nscale beitragen. |
|--|--|

Einschätzung zu Strategie und Zukunftsperspektive

Mit nscale von Ceyoniq steht ein erprobtes, funktionales Produkt zur Verfügung, das die wesentlichen Anforderungen an das Vertragsmanagement erfüllt. Dennoch lassen sich Verbesserungspotentiale in ausgewiesenen Bereichen, wie Reporting, Dashboard und Collaboration ausmachen. Geprägt von der Übernahme durch Kyocera wird der Anbieter in den kommenden Jahren einzelne Lösungen wie das Vertragsmanagement stärker am Markt platzieren und setzt entsprechend den Fokus.

Einsatzszenarien



● erfüllt
 ● teilweise erfüllt
 ● nicht erfüllt

Allgemeines zu nscale

nscale ist eine von Ceyoniq entwickelte ECM-Software, die Grundlage für eine auf das Vertragsmanagement ausgerichtete Lösung ist. Der Zugriff erfolgt über verschiedene Clients, wie eine Desktopanwendung, eine Web-Oberfläche und eine mobile Applikation.

Bearbeitung der Szenarien



1. Arbeiten mit Verträgen

nscale setzt alle Anforderungen des Tests um. Ausgenommen hiervon ist der Vergleich von Dokumenten mit Bordmitteln.

Die Organisation von Dokumenten in nscale basiert auf herkömmlichen Ordnerstrukturen und nicht auf dynamischen Sichten. Das zentrale Element ist der Aktendeckel, der dem Anwender bereits eine Übersicht der vorliegenden Akte liefert. Der für die Ansicht von Dokumenten verwendete Viewer ist eine Eigenentwicklung von Ceyoniq, die sowohl im Web- als auch im Desktop-Client verfügbar ist. Für den Dokumentenvergleich setzt Ceyoniq allerdings auf die Standardfunktion in Microsoft Word. Dokumente können daher nur verglichen werden, wenn sie mit Microsoft Office-Anwendungen erstellt wurden.

Zur Administration von nscale wird direkt der Desktop-Client verwendet.



2. Recherche

Die Teststellung kann in Bezug auf Suche, Trefferliste und Abonnementfunktionen vollständig erfüllt werden.

Die Suche in nscale umfasst neben Texten und Metadaten auch Annotationen. Dadurch können zusätzlich angefügte Informationen direkt wiedergefunden werden. Die Trefferliste bietet neben dem Dokumentennamen auch Informationen über das Erstellungsdatum, den Ersteller und einen kurzen Auszug über den Kontext des gesuchten Begriffs. Eine weitere Besonderheit ist die Abonnementfunktion aller Objekttypen, welche auch Trefferlisten mit einschließt. nscale hält damit eine Reihe von Ansätzen bereit, mit denen eine vielseitige Recherche möglich ist.



3. Collaboration

Die Anforderungen an die Zusammenarbeit im Vertragsmanagement können von nscale nicht erfüllt werden.

Mehrere Sachbearbeiter können in nscale lediglich sequenziell, also nacheinander, an Dokumenten arbeiten. Eine parallele Bearbeitung wird über Microsoft SharePoint realisiert, das allerdings mit einem entsprechenden Mehraufwand in der Umsetzung verbunden ist. Für anderweitige Zusammenarbeit stehen einfache Werkzeuge wie Notizen zur Verfügung. Es fehlt jedoch eine Möglichkeit für den unmittelbaren Austausch bezüglich einzelner Arbeitsschritte und vorgenommener Änderungen.

Zur Bearbeitung von Dokumenten durch Externe können diese in einen separaten Bereich eingestellt werden. Hieraus ist das Dokument abrufbar, allerdings muss sich der Externe im Firmennetzwerk befinden, um den Download durchzuführen. Ein späterer Upload ist nicht möglich, stattdessen muss das bearbeitete Dokument zum Beispiel per E-Mail zurückgeschickt werden. Dieses Vorgehen unterbricht den Prozessfluss und die durchgehende Kontrolle über die Dokumente.



4. Workflow

nscale kann die Teststellung mit Ausnahme der Workflowteilnahme durch Dritte erfüllen.

Zur Modellierung von statischen Workflows steht dem Administrator ein grafischer Editor zur Verfügung. Der normale Anwender hat diese umfangreiche Funktion nicht, aber er kann mit der sogenannten Umlaufmappe eigene ad hoc Workflows anstoßen. Diese erlaubt, auch mehrstufige Abläufe zu definieren; eine parallele Bearbeitung oder das Verzweigen des Prozesses vorzugeben ist nicht möglich. Auch aus einem statischen Workflow heraus kann ein ad hoc Workflow initiiert werden, beispielsweise um Rückfragen zu klären und um Korrekturen vorzunehmen.

Sind Dritte am Workflow beteiligt, werden Dokumente automatisch per E-Mail verschickt. Allerdings erfolgt dieser Bearbeitungsschritt außerhalb der nscale-Umgebung. Einerseits erfordert dieses Vorgehen keine Nutzung von Lizenzen für externe Workflow-Teilnehmer, andererseits verlässt ein Dokument an dieser Stelle aber auch das System. Das Anwenderunternehmen muss nun selbstständig den Prozess einhalten und die Fristen für die Aufgabenbearbeitung beachten.

Termine werden über die Standardschnittstelle iCal in Outlook übertragen und als eigenständiger Kalender angezeigt.



5. Reporting

Die Anforderungen an Dashboard und Reporting können im Test nicht gezeigt werden.

nscale verfügt über keinerlei Dashboard-Funktion für das Vertragsmanagement. Ein Berichtswesen kann zwar über Suchen abgebildet werden, aber ein grafisches Aufbereiten der Suchergebnisse steht im Standard nicht zur Verfügung. Dies kann im Zuge des Projektgeschäfts über Microsoft Standardbibliotheken realisiert werden.

Roadmap

Ceyoniq wird künftig einzelne Lösungen, darunter auch das Vertragsmanagement, entlang der Kunden- und Marktanforderungen weiter ausbauen. Dabei stehen fachspezifische Anforderungen wie das Reporting und das Anzeigen vertragsrelevanter Daten im Fokus. Des Weiteren wird das Thema der Collaboration vorangetrieben. Dieses wird themenübergreifend adressiert und bezieht sich nicht nur auf das Vertragsmanagement. Zudem sollen künftig verschiedene standardisierte Fachlösungen als Cloud-Services mit unterschiedlichen Abrechnungsmodellen angeboten werden. Dies bietet dem Anwenderunternehmen die Möglichkeit, Fachlösungen nach Bedarf flexibel zu- und abzuschalten.

4.3 Comarch

<p>Produkt: Comarch ECM</p> <p>Lizenzmodell: Named Concurrent</p>	<p>Betrieb: On-Premise Cloud</p> <p>Verbreitung: ◆◆◇◇</p>	<p>Adressierte Unternehmensgröße:</p> <p>klein groß</p> 
---	---	--

Einschätzung zu Stärken und Schwächen

- +** Comarch setzt im Vertragsmanagement auf Webtechnologien unter Verzicht eines Desktop-Clients.

+ Der Hersteller adressiert für Weiterentwicklungen des Produkts konsequent Vertragsmanagement relevante Aspekte, wie die digitale Vertragsunterschrift vor Ort beim Kunden.

+ Comarch verfügt über ein breites Software Portfolio und kann dadurch die Vertragsmanagement-Lösung sinnvoll mit weiteren Software-Komponenten ergänzen.
- Anforderungen an interne sowie externe Collaboration werden kaum umgesetzt und bieten Raum für Verbesserungen.

- Das Look & Feel des Web-Clients weist Verbesserungspotential auf. Der Hersteller befindet sich hierbei bereits in der Umsetzung.

- Eine tiefere, funktionale Einbindung von Comarch BI in das Vertragsmanagement würde Arbeitsabläufe in der Lösung vereinfachen.

Einschätzung zu Strategie und Zukunftsperspektive

Comarch ECM für Vertragsmanagement ist als solide Lösung zu bezeichnen und ist im Funktionsumfang am Marktstandard ausgerichtet. Die Einsatzbereiche der Vertragsmanagement-Lösung sind bei Comarch Kunden sehr heterogen, so nutzen einige den vollen Funktionsumfang, andere wiederum nur die Vorlagenverwaltung. Schwächen in der Oberflächengestaltung und der Collaboration sind dem Unternehmen bekannt und müssen konsequent verbessert werden. Die aufgestellte Roadmap zeigt deutlich, dass Comarch sowohl unmittelbare Verbesserungen im Blick hat, als auch mittelfristig substantiellen Funktionsausbau betreibt.

Einsatzszenarien



● erfüllt ○ teilweise erfüllt ● nicht erfüllt

Allgemeines zu Comarch ECM

Comarch ECM ist als Web-Client und als mobile Applikation verfügbar. Auf eine installierbare Desktop-Version wird vollständig verzichtet. Alle Tätigkeiten, sowohl von Sachbearbeitern als auch durch den Administrator, erfolgen in der gleichen Web-Oberfläche. Hierzu werden lediglich weitere Optionsfelder entsprechend der vergebenen Rechte und Rollen eingeblendet.

Bearbeitung der Szenarien



1. Arbeiten mit Verträgen

Comarch ECM kann alle Ansprüche der Teststellung „Arbeiten mit Verträgen“ umsetzen.

Die Navigation im System erfolgt anhand einer Ordnerstruktur, die durch den Administrator definiert wird. Über einen integrierten Viewer werden die im System befindlichen Dokumente angezeigt. Durch diesen können die Dokumente, neben den üblichen Funktionen, auf textueller Ebene miteinander verglichen werden. Der Vergleich weiterer Formate ist demnach nicht möglich. Der Viewer von Comarch ECM ist eine Eigenentwicklung und basiert auf Microsoft Bibliotheken.



2. Recherche

Die Lösung kann die gestellten Anforderungen teilweise erfüllen.

Comarch ECM verfügt über eine Volltext- und eine erweiterte Suche, welche auch dem Suchbegriff ähnliche Treffer anzeigt. Diese Annehmlichkeit kommt zum Tragen, wenn eine exakte Suche nicht möglich ist. Wird eine separate Texterkennungskomponente eingebunden, können auch ansonsten nicht durchsuchbare Dokumente und Elemente wie Annotationen erfasst werden. Die Trefferlisten können für eine bessere Übersicht sortiert und weiter verfeinert werden, lediglich ein Gruppieren ist nicht möglich. Suchabfragen sind zwar als Favoriten speicherbar, aber eine Abonnement-Funktion zur Überwachung von Trefferlisten ist nicht integriert.



3. Collaboration

Die Anforderungen an die Zusammenarbeit im Vertragsmanagement können von Comarch ECM nicht erfüllt werden.

Die Bearbeitung von Dokumenten durch mehrere Nutzer ist in Comarch ECM lediglich sequenziell möglich. Echtes paralleles Arbeiten wird durch Drittprodukte wie Google Drive oder Microsoft Share-Point ermöglicht, die in Comarch ECM zu integrieren sind. Zudem ist im Lösungsumfang für die Ausweitung der Zusammenarbeit auf Dritte kein Teamraum oder eine vergleichbare Austauschenebene enthalten. Wenn das erforderlich ist, werden die betreffenden Dokumente Externen mittels eines passwortgeschützten Links zur Verfügung gestellt. Eine Rückführung in Comarch ECM ist anschließend lediglich per E-Mail möglich. Weitere Collaboration-Werkzeuge sind nicht in der Lösung enthalten.



4. Workflow

Comarch ECM kann die Anforderungen der Teststellung überwiegend umsetzen.

Dem Anwender stehen in der Lösung ad hoc sowie statische Workflows zur Verfügung. Die statische Variante wird mittels eines grafischen Editors umgesetzt. Die Teilnahme an einfachen Workflows ist auch von unterwegs möglich. Verfügt der Anwender über eine Lizenz und ist als User im System angelegt, erhält er eine E-Mail mit verschiedenen Links. Über diese nimmt er einen zugewiesenen Arbeitsschritt an oder lehnt ihn ab. Die Workflow-Teilnahme durch Externe ist jedoch nicht vorgesehen. Des Weiteren verfügt Comarch ECM über ein Fristenmanagement. Allerdings ist keine automatische Übernahme von Fristen in Microsoft Outlook möglich.



5. Reporting

Comarch ECM kann die gestellten Testanforderungen für Dashboards und Reporting nicht mit den Standard-Funktionen der Vertragsmanagement-Lösung erfüllen. Zur Umsetzung dieser kann Comarch BI als zusätzliche Komponente an die Lösung angebunden werden. Mit dieser würden die gestellten Ansprüche erfüllt.

Im Standard verfügt Comarch ECM über keinerlei Dashboards und Auswertungsmöglichkeiten. Lediglich die Suchfunktion kann zur Aggregation gleichartiger Dokumente herangezogen werden. Erst durch die Anbindung von Comarch BI als Dashboard- und Reporting Modul stehen dem Anwender eine Reihe von tabellarischen und grafischen Auswertungsmöglichkeiten zur Verfügung. Über das Dashboard lassen sich Informationen zu Dokumentenbeständen und Arbeitsabläufen benutzerspezifisch generieren. Um den Einstieg zu erleichtern werden auch vorkonfigurierte Views für das Vertragsmanagement mitgeliefert.

Roadmap

Comarch veröffentlicht in festgelegten Zyklen zweimal jährlich Major-Releases. Aktuell wird das Look & Feel der grafischen Oberfläche überarbeitet. Auch deren selbständige Gestaltung sowie optische Anpassbarkeit durch den Anwender sind Teil der Agenda. Darüber hinaus steht eine engere Verknüpfung von Comarch BI und Comarch ECM auf der Roadmap, sodass eine Navigation zwischen Dashboards und Datenbeständen fließend erfolgt. Eine Funktionserweiterung im Vertragsmanagement ist die digitale Vertragsunterzeichnung durch den Kunden. Die Unterschrift erfolgt dabei auf einem mobilen Endgerät.

4.4 EASY SOFTWARE

<p>Produkt: EASY Contract</p> <p>Lizenzmodell: Named Concurrent</p>	<p>Betrieb: On-Premise</p> <p>Verbreitung: ◆◆◆◆</p>	<p>Adressierte Unternehmensgröße:</p> <p>klein groß</p>
---	---	---

Einschätzung zu Stärken und Schwächen

- +** Die EASY Mobile Contract App verspricht einen umfangreichen Funktionsumfang, wodurch EASY sich vom Wettbewerb abheben kann.

+ EASY SOFTWARE setzt im Vertragsmanagement bereits konsequent auf moderne HTML5-Clients.

+ Report- und Dashboard-Funktionen sind bereits implementiert und werden künftig weiterentwickelt.
- EASY SOFTWARE ist in der Vergangenheit als Archivanbieter in Erscheinung getreten und vollzieht nun einen Imagewandel zum Lösungsanbieter für Geschäftsprozesse. Ein Wandel, der sich weiter fortsetzen muss.

- EASY Contract bietet zum jetzigen Zeitpunkt keine Collaborations-Werkzeuge, der Hersteller hat diese Lücke im Funktionsumfang bereits erkannt und wird diese schließen.

- Die Einbindung externer Partner in die gemeinsame Arbeit ist noch ausbaufähig.

Einschätzung zu Strategie und Zukunftsperspektive

EASY SOFTWARE verfügt über eine funktional umfangreiche und auf dem Markt erprobte Vertragsmanagement-Lösung. Die angestrebte Weiterentwicklung zeigt sich bereits konkret in der EASY Mobile Contract App. Das Angebot vorbereiteter Lösungen zu ausgewiesenen Einsatzbereichen nimmt beim Softwarehersteller einen steigenden Stellenwert ein. Dies zeigt sich auch in der Vermarktung und Außendarstellung des Produktportfolios.

Einsatzszenarien



● erfüllt ○ teilweise erfüllt ● nicht erfüllt

Allgemeines zu EASY Contract

EASY Contract ist die Vertragsmanagement-Lösung von EASY SOFTWARE, welche auf der hauseigenen ECM Software basiert. Der Zugriff auf die Anwendung wird über eine Web-Oberfläche und eine mobile Applikation realisiert. Auf einen Desktop-Client wird vollständig verzichtet.

Bearbeitung der Szenarien



1. Arbeiten mit Verträgen

EASY Contract setzt die gestellten Anforderungen nahezu vollständig um. Davon ausgenommen ist bislang noch der Dokumentenvergleich. Eine entsprechende Funktion befindet sich im Beta-Test und wird in 2017 Teil des Funktionsumfangs.

Die Organisation der Dokumente in EASY Contract wird mittels einer Ordnerstruktur umgesetzt. Zentrale Informationsquelle sind sogenannte Mappen, welche Metadaten zu den Verträgen bereithalten. Zur Anzeige von Dokumenten wird ein Viewer verwendet. Eine Visualisierung von Veränderungen am Dokument ist im Viewer unabhängig vom Dateiformat möglich. Mit dem Relaunch einer neuen Produktversion Anfang 2017 wird eine eigene Vergleichsfunktion in der Cloud angeboten.



2. Recherche

EASY Contract erfüllt die im Test gestellten Anforderungen in Bezug auf Suche und Trefferliste vollständig.

Eine Suche in EASY Contract gestaltet sich über eine Volltext- oder eine erweiterte Suche, welche dem Anwender Vorschläge für Suchbegriffe liefert. Darüber hinaus wird eine Ähnlichkeitssuche durchgeführt, um die Treffermenge zu erweitern. Durchsucht werden, neben Metadaten und Dokumentinhalten auch Annotationen. Darüber hinaus können auch Suchen und Trefferlisten abonniert werden.



3. Collaboration

Die Anforderungen an die Zusammenarbeit im Vertragsmanagement können von EASY Contract nicht erfüllt werden.

Ein Update im Januar 2017 wird die Anbindung einer Cloud zur gemeinsamen Bearbeitung von Dokumenten bringen. EASY wird hierzu ein hybrides Cloud-Modell anbieten, bei dem Dokumente aus der on premise Umgebung ausgecheckt und zur Bearbeitung in die Cloud gegeben werden. Hier ist ein Bearbeiten durch interne und externe Beteiligte zur gleichen Zeit möglich.

Die gemeinsame Bearbeitung von Dokumenten in der Vertragsmanagement-Lösung erfolgt bislang nur sequenziell. Das parallele Arbeiten an einem Dokument kann mittels Microsoft OneDrive außerhalb des Systems schon jetzt realisiert werden. Es wird keine Plattform in Form eines Arbeitsraums zur Zusammenarbeit mit Dritten bereitgestellt.



4. Workflow

EASY Contract kann die Aufgabenstellung im Workflow-Szenario vollständig erfüllen.

EASY Contract verwendet zur Ablaufsteuerung statische und ad hoc Workflows. Erstere werden im vollen Funktionsumfang über das Drittprodukt Microsoft Visio modelliert, für das aber eine Lizenz mit EASY Contract mitgeliefert wird. Die ad hoc Variante kann vom Anwender selbst angestoßen werden. In diesem Zuge können sequenziell aber auch parallel auftretende Aufgaben vergeben und terminiert werden. Die Einbindung Externer in den Workflow erfolgt durch einen Linkversand per E-Mail. Diese beinhaltet die automatische Weitergabe von Zugriffsrechten auf das Dokument für den Zeitraum der Bearbeitung. Auch eine Fristverwaltung in Microsoft Outlook steht dem Anwender zur Verfügung.



5. Reporting

Die Anwendungsfälle der Teststellung können vollständig umgesetzt werden.

EASY Contract verfügt über eine Auswahl von Dashboards, welche der Anwender als Startseite zur Gestaltung seiner Arbeitsumgebung nutzen kann. Hierbei steht eine Reihe von Daten zur Verfügung, die vom Anwender beliebig kombiniert und in unterschiedlichen grafischen und tabellarischen Formen dargestellt werden können. Der Anwender kann sich hiermit sein persönliches Dashboard konfigurieren ohne Datenbank-Kenntnisse vorauszusetzen.

Darüber hinaus verfügt EASY Contract über eine Reporting-Funktion, mittels derer manuell und automatisch Berichte zu ausgewählten Themengebieten erstellt werden. EASY SOFTWARE liefert Standardreports für das Vertragsmanagement mit aus, aber auch das Konfigurieren dieser ist durch den Anwender, ohne administrative Tätigkeiten, möglich.

Roadmap

Zum Zeitpunkt der Studienveröffentlichung bringt EASY SOFTWARE die EASY Mobile Contract App an den Markt. Diese ist im Funktionsumfang auf das Vertragsmanagement ausgerichtet. Der Nutzer kann unter anderem an Workflows teilnehmen, das Reporting verwenden und auf Verträge zugreifen. Darüber hinaus gibt der Hersteller an, die Anzahl verfügbarer Daten für die Dashboard-Konfiguration weiter ausbauen zu wollen. Geplant ist eine Erweiterung des Baukastensystems für die Gestaltung individueller Dashboards durch den einzelnen Mitarbeiter. Darüber hinaus wächst das Produkt bereits in Kürze um eine hybrid einsetzbare Cloud, die auf die Collaboration ausgerichtet ist.

4.5 ELO Digital Office

<p>Produkt: ELO Business Solution Contract</p> <p>Lizenzmodell: Named</p>	<p>Betrieb: On-Premise Private Cloud</p> <p>Verbreitung: ◆◆◆◆</p>	<p>Adressierte Unternehmensgröße:</p> <p>klein groß</p> 
---	---	--

Einschätzung zu Stärken und Schwächen

- +** ELO verfügt über einen modularisierten Lösungsaufbau, welcher eine einfache Anpassung an Kunden- und Marktgegebenheiten erlaubt.

+ Mit der Version 10.1 liefert ELO nun auch eine Analytics Komponente mit direkten Datenbezug im Standard aus und kann sich damit von vergleichbaren Produkten absetzen.

+ Dem erhöhten Sicherheitsbedarf für die Zusammenarbeit mit Dritten wird von ELO Rechnung getragen, ohne dabei in der Flexibilität Einbußen hinzunehmen.
- Möglichkeiten zur zeitgleichen Dokumentenbearbeitung wäre im Zusammenspiel mit den bereits bestehenden Collaboration-Lösungen eine konsequente Weiterentwicklung des Produkts.

- Die Außendarstellung und Präsenz sollte durch geeignete Maßnahmen gesteigert werden, was unter anderem die Marktwahrnehmung der Vertragsmanagement-Lösung von ELO verbessern würde.

- ELO wird zeigen müssen, dass es über die bestehende Umsetzung hinaus vermehrt innovative Ansätze in ihrem Portfolio unterbringt, um seine Position weiter zu stärken und die eingeschlagene Richtung konsequent weiter zu verfolgen.

Einschätzung zu Strategie und Zukunftsperspektive

Die ELO Business Solution Contract besticht durch ein fortschrittliches und übersichtliches Design in allen angebotenen Client-Umgebungen. Die Möglichkeit, ELO als App in weitere Anwendungen zu integrieren, erlaubt ein flexibles Arbeiten. ELO beweist in einigen Bereichen zudem die Fähigkeit, elegante Lösungen bereit zu stellen und konnte damit weite Teile der Anwendungsszenarien erfüllen. In diesem Stil wurde die Lösung im aktuellen Release um eine umfangreiche und durchdachte Reporting-Lösung erweitert und trifft damit mehr und mehr die Anforderungen des Marktes.

Einsatzszenarien



● erfüllt ○ teilweise erfüllt ● nicht erfüllt

Allgemeines zu ELO Business Solution Contract

Die Vertragsmanagement-Lösung von ELO basiert auf der ELOenterprise Plattform. Diese steht als Desktop-Client, Web-Client und als App zur Verfügung. Die erstgenannten unterscheiden sich bezüglich des Funktionsumfangs nicht. Die mobile Applikation ist für die Teilnahme an Workflows und den lesenden Zugriff auf Dokumente ausgelegt.

Bearbeitung der Szenarien



1. Arbeiten mit Verträgen

ELO erfüllt die im Test gestellten Anforderungen, ausgenommen einer eigenen Lösung für das Vergleichen von Dokumenten. Allerdings bietet das System die Möglichkeit, einen direkten Vergleich zweier Versionen eines Microsoft Word-Dokuments aus der Lösung heraus zu initiieren. Es erfolgt ein direkter Absprung in die Fremdanwendung, sodass diese nicht extern gestartet werden muss.

Um den Administrator bei der Erstellung von Vorlagen zu unterstützen, hält die ELO Business Solution Contract Muster bereit, die ganz nach den Erfordernissen der Anwender veränderbar sind. In den Dokumentvorlagen können einzelne Informationen sowie ganze Textbausteine, zum Beispiel Vertragsklauseln, vorbelegt werden. Letzteres ist nicht in der Standardlizenz enthalten, kann aber als Teil des ELO-Portfolios eingebunden werden.



2. Recherche

ELO erfüllt die Anforderungen der Teststellung hinsichtlich Suche, Sortierung und Abonnementfunktion.

Mittels der Suchfunktion ist der Anwender in der Lage Daten und Informationen im System zu recherchieren. Unterstützend werden ihm hierzu Suchvorschläge unterbreitet. Es gilt jedoch auch eine Einschränkung: Auf den Dokumenten aufgebrachte Annotation werden nicht von der Suche berücksichtigt. Dies wird durch eine Systemerweiterung umgesetzt, welche nicht Teil der Standardlösung ist.



3. Collaboration

Die Anforderungen an die Zusammenarbeit im Vertragsmanagement können teilweise erfüllt werden.

ELO Business Solution Contract ermöglicht kein paralleles Arbeiten mehrerer Mitarbeiter an einem Dokument in der Lösung selbst. Stattdessen wird diese Anforderung über Drittprodukte, wie Microsoft SharePoint realisiert.

Im Stile sozialer Medien visualisiert das System den Dokumentenlebenszyklus und stellt alle Bearbeitungsschritte als Dokumenten-Feed dar. Jeder einzelne Schritt kann mit Kollegen diskutiert und mittels Hashtag verschlagwortet werden. Das fördert interaktives, gemeinsames Arbeiten.

Auch die Collaboration mit externen Parteien wird umgesetzt indem betreffende Dokumente auf eine separate ELO-Plattform transferiert werden. Diese ist als eine Art Arbeitsraum zu beschreiben, in welchen die externen Bearbeiter eingeladen werden und per Web-Client darauf zugreifen. Eine gesonderte Lizenz ist indes nicht erforderlich. Die ELO Business Solution Contract kann sich an dieser Stelle von vergleichbaren Produkten abheben.



4. Workflow

Die Teststellung für den Bereich Workflow wird von ELO vollständig umgesetzt.

Über die externe ELO-Plattform können Dritte in den Bearbeitungsprozess eingebunden werden. Entsprechend nehmen diese dann an Workflows teil, sodass ein automatisiertes und strukturiertes Arbeiten auch über die Unternehmensgrenzen hinaus umgesetzt wird. Zur Konfiguration der Workflows wird ein grafischer Editor verwendet – ad hoc Workflows können bei Bedarf durch den Anwender selbst gestartet werden.

Benutzer, die selten mit dem System arbeiten, können sich wichtige Vertragsfristen in einen Kalender wie Microsoft Outlook exportieren, um künftig keine Fristen mehr zu verpassen. Dies wird mittels einer iCal-Einbindung umgesetzt.



5. Reporting

Mit der gerade veröffentlichten Version 10.1 erfüllt ELO Business Solution Contract alle gestellten Anforderungen an ein modernes Reporting im Vertragsmanagement.

Die im Standard verfügbare Analytics-Komponente bringt zunächst ein grafisches Dashboard in die Oberfläche der Software mit ein. Jeder Anwender baut sich dieses Dashboard entsprechend seines Informationsbedarfs selbstständig auf. In Business-Intelligence-Manier kann der Benutzer beliebig tief in den Datenbestand seines Vertragsmanagements navigieren. Durch eine automatische Aktualisierung der Dashboards ist der Anwender stets auf dem neuesten Stand.

Grundlage für Dashboards stellen Reports dar, die ebenfalls vom Nutzer in einfacher Weise konfiguriert werden können. Hierzu stellt ELO zusätzlich Standardreports für das Vertragsmanagement bereit. Jeder Bericht kann außerdem per Link mit anderen Nutzern geteilt werden. Dies erleichtert eine gemeinsame Analyse der Daten.

Roadmap

Bedingt durch ein großes Produktupdate wurden bereits zentrale Elemente der ELO Business Solution Contract angepasst. Die Anpassung bestand hauptsächlich darin, die Modularisierung des Systems und die Erweiterung der Reporting-Funktionen voranzutreiben.

Ab Februar 2017 soll das Vertragsmanagement mit dem neuen ELO DMS-Desktop direkt aus Outlook steuerbar sein. Dazu wird Outlook um einen zusätzlichen Reiter erweitert, über den fortan alle Vertragsmanagement-Funktionen nutzbar sind. Im Rahmen der tieferen Integration in weitere ELO-Lösungen ist auch eine stärkere Verknüpfung mit der ELO Personalakte, dem Inventarmanagement sowie dem Wissensmanagement vorgesehen. Auch die Vertragsunterzeichnung mittels unterschriebenfähiger Geräte wird ins Auge gefasst.

4.6 M-Files

Produkt: M-Files	Betrieb: On-Premise Cloud, Hybrid	Adressierte Unternehmensgröße: klein groß
Lizenzmodell: Named Concurrent Read only	Verbreitung: 	

Einschätzung zu Stärken und Schwächen

- + Die verwendete Struktur ist hoch flexibel und bietet großes Entwicklungspotential für kommende Anforderungen.
- Die Reporting-Funktionen bieten Platz für Steigerung, sind allerdings durch eine eigene Komponente auf einem guten Weg.
- + M-Files tritt als agiler und sich schnell entwickelnder Anbieter am Markt auf.
- Die interne und externe Collaboration birgt Ausbaupotential.
- + Die umgesetzten Funktionen sind durchdacht und bilden darüber hinaus ein gutes Preis-Leistungsverhältnis am Markt.
- Die Vertragsmanagement-Lösung ist gemessen am Potential und Funktionsumfang am Markt eher unbekannt.

Einschätzung zu Strategie und Zukunftsperspektive

Mit M-Files steht eine interessante Lösung zur Verfügung, die neben einem vielversprechenden Ansatz und hoher Dynamik aber auch noch eine Reihe von Verbesserungspotentialen bereithält. Die Roadmap lässt erkennen, dass der Hersteller die eigenen Stärken erkennt und kontinuierlich an der Weiterentwicklung arbeitet. Im Fokus steht dabei allerdings nicht die Vertragsverwaltung als solche, sondern die Funktionserweiterung des gesamten Portfolios. M-Files ist als neuer Anbieter am deutschsprachigen Markt bereits durch seine schnelle Produktentwicklung und Etablierung am Markt aufgefallen.

Einsatzszenarien



● erfüllt
 ● teilweise erfüllt
 ● nicht erfüllt

Allgemeines zu M-Files

M-Files ist als Desktop- und Web-Client verfügbar. Operative Tätigkeiten werden über M-Files selbst erledigt, für administrative Aufgaben wird ein gesonderter Admin-Client zur Verfügung gestellt. M-Files setzt für die Organisation der Daten und Dokumente im System auf dynamische Sichten, statt auf fest definierte Ordnerstrukturen.

Bearbeitung der Szenarien



1. Arbeiten mit Verträgen

Die Vertragsmanagement-Lösung von M-Files hat die Anforderungen der Teststellung erfüllt. Nicht abgedeckt ist der Vergleich von Dokumenten direkt in M-Files. Dies wird über ein Add-In für Microsoft Word-Dokumente ermöglicht, durch welches die zu vergleichenden Versionen ausgewählt werden können. Ein Abgleich weiterer Dokumente anderer Formate ist nicht möglich.

M-Files verzichtet im gesamten System auf festgelegte und vordefinierte Strukturen. Die Zugehörigkeit von Objekten zueinander und damit das Bilden von Hierarchien erfolgt über die Zuordnung von Metadaten. Einstiegspunkt ist ein Vertragsdokument, alle weiteren Objekte werden verknüpft und darunter als Struktur dargestellt. Anhand der objektbezogenen Struktur verhindert M-Files an verschiedenen Stellen im Arbeitsprozess Redundanzen durch mehrfach abgelegte Dokumente.



2. Recherche

Mit Ausnahme einer eingeschränkten Abonnement-Funktion hält M-Files alle abgefragten Recherchefähigkeiten bereit.

Aufgrund der dynamischen Sichten ist die Suche ein zentrales Element in M-Files. Die Ergebnislisten der Suchfunktion sind hinsichtlich der Metadaten konfigurier- und sortierbar. Suchvorgänge werden grundsätzlich bis zu einer bestimmten Anzahl zur Wiederverwendung in einem Verlauf gespeichert. Als Favoriten können nur erweiterte Suchen, jedoch keine Volltextsuchen hinterlegt werden.

Über eine Abonnement-Funktion können einzelne Dokumente verfolgt werden. Dies bezieht sich jedoch nicht auf komplette Trefferlisten beziehungsweise dynamische Views.



3. Collaboration

M-Files hält keine eigenen Lösungen bereit und hat daher die Testanforderungen nicht erfüllt. Stattdessen wird mit Netzwerkmappen, Microsoft SharePoint oder OneDrive gearbeitet.

Die Bearbeitung über OneDrive erfordert ein „gemeinsames Auschecken“ aus der M-Files-Umgebung. Anschließend werden alle teilnehmenden Personen informiert und arbeiten gemeinsam in der Microsoft Office-Umgebung weiter.

Das Einbinden Dritter in den Bearbeitungsprozess wird ausschließlich über das Versenden des Dokuments realisiert. Zur Rückführung muss das fertige Dokument allerdings per E-Mail an einen der internen Mitarbeiter gesendet und manuell wieder in M-Files eingecheckt werden. Eine funktionsgestützte Bearbeitung oder ein Austausch-Raum für Dokumente in M-Files ist nicht verfügbar.



4. Workflow

M-Files ist in der Lage, eine Reihe der geforderten Funktionen anzubieten. Ausgenommen sind im Bereich der Workflows die Einbindung Dritter sowie die Fristenverwaltung über Microsoft Outlook.

Komplexe Workflows bildet der Administrator im Designertool ab, dem Anwender werden einfache ad hoc Workflows geboten. Damit richtet sich M-Files am allgemeinen Marktstandard aus. Des Weiteren liefert M-Files eine Fristenverwaltung für Verträge inklusive Wiedervorlage mit aus. Lediglich die automatische Anzeige von Terminen im Outlook-Kalender werden im Standard nicht abgebildet.



5. Reporting

Die Anforderungen an die Report-Funktionen in der Teststellung werden von M-Files nicht erfüllt. Allerdings kann M-Files ein zusätzliches Modul anbieten, welches den Ansprüchen gerecht wird.

Die im Standard verfügbaren Auswertungsmöglichkeiten basieren auf der objektgebundenen Struktur. Der Administrator konfiguriert die für den Report gewünschten Metadaten in einer eigenen Ansicht und verknüpft diese mit dem Berechtigungskonzept. Die Bereitstellung von Standardreports ist für Ende des Jahres geplant.

Grafische Dashboards sind in der Standardlösung nicht realisiert. Zur grafischen Aufbereitung der Daten und Zahlen für Reports muss ein weiteres M-Files Modul eingebunden werden. In diesem werden vorkonfigurierte Dashboards mitgeliefert. Zudem haben die Anwender die Möglichkeit, sie entsprechend des eigenen Bedarfs weiter anzupassen.

Roadmap

M-Files veröffentlicht zu festgelegten Zyklen mehrmals jährlich Minor-Releases sowie alle zwei Jahre ein Major-Release. Aktuell stehen technische Verbesserungen, wie die Erweiterung der Schnittstellen zum Einbinden von Drittsystemen auf der Agenda. Die wichtigste neue Funktion, ist der sogenannte „Intelligence Metadata Layer“. Dieser wird als Schicht über verschiedenste Insellösungen im Unternehmen gelegt und erlaubt eine Verknüpfung und Strukturierung von bisher unstrukturierten Daten der einzelnen Systeme. Die neu gewonnenen Informationen fließen wiederum in das Vertragsmanagement ein und sollen beispielsweise ein verbessertes Fristenmanagement erlauben. Die Funktion soll Ende des Jahres 2016 erscheinen.

Zu diesem Zeitpunkt wird der Hersteller das Vertragsmanagement als Out-Of-The-Box-Lösung anbieten, die verbesserte Standardfunktionen für Collaboration und Reporting umfasst.

4.7 OPTIMAL SYSTEMS

<p>Produkt: enaio®</p> <p>Lizenzmodell: Named Concurrent Nutzungsbasiert</p>	<p>Betrieb: On-Premise Private Cloud</p> <p>Verbreitung: ◆◆◆◇</p>	<p>Adressierte Unternehmensgröße:</p> <p>klein groß</p>
--	---	---

Einschätzung zu Stärken und Schwächen

- +** OPTIMAL SYSTEMS zählt zu den etablierten Anbietern am Markt und kann ein ausgereiftes Vertragsmanagement bieten, welches funktional teils über den Marktstandard hinausgeht.

+ Die Umsetzung der externen Collaboration mittels Freigaberäumen stellt einen Vorteil gegenüber Marktbegleitern dar.

+ Der Hersteller zeigt sich stets an den Kundenanforderungen orientiert und legt großen Wert auf flexible Anpassungsmöglichkeiten des Systems.
- Der Produktumfang und die hohe Flexibilität der Lösung erhöhen gleichermaßen auch die Komplexität in der Anpassung sowie in der Umsetzung.

- OPTIMAL SYSTEMS könnte die Lösungsorientierung noch stärker im Produkt verankern, insbesondere in Form von vorkonfigurierten Templates, welche an die Kunden ausgeliefert werden.

- Die Umsetzung von Dashboards und grafischen Reports können das Auftreten von enaio® am Markt bestärken. Dies wurde erkannt und ist in der Umsetzung geplant.

Einschätzung zu Strategie und Zukunftsperspektive

Mit enaio® steht OPTIMAL SYSTEMS ein etabliertes Produkt zur Verfügung, dessen ganze Stärke erst nach erfolgter Kundenanpassung zur Geltung kommt. Den Basisanforderungen des Vertragsmanagements wird enaio® allerdings auch im Standard gerecht. Zum Vorteil des Kunden und zur Verbesserung der Marktstellung sollte der Hersteller die individuell umgesetzten Lösungen in das allgemeine Portfolio integrieren. Die geplante Roadmap lässt diesen Schritt in die richtige Richtung bereits erkennen.

Einsatzszenarien



● erfüllt ○ teilweise erfüllt ● nicht erfüllt

Allgemeines zu enaio®

enaio® ist eine von OPTIMAL SYSTEMS entwickelte ECM-Software. Basierend auf dieser wird eine eigenständige Vertragsmanagement-Lösung angeboten, welche auf dieses Einsatzgebiet zugeschnitten ist. Der Zugriff auf die Anwendung erfolgt mittels eines Desktop-Clients. Für den Einsatzzweck der Workflowteilnahme und Dokumentenrecherche kann ebenfalls auf einen Web-Client sowie eine mobile Applikation zurückgegriffen werden.

Bearbeitung der Szenarien



1. Arbeiten mit Verträgen

enaio® setzt alle Anforderungen im Bereich des Bearbeitens von Verträgen um.

Die Organisation des Dokumentenbestands erfolgt in enaio® über feste Ordnerstrukturen. Diese Struktur innerhalb einer Akte wird per Editor oder anhand von Skripten definiert. Ein Vergleich von Dokumenten erfolgt über die Standardfunktionen von Microsoft Word, welche in die Oberfläche von enaio® integriert sind. Ebenfalls können PDFs im Viewer verglichen werden, außerdem steht ein eigen entwickelter Vergleich in Excel zur Verfügung.



2. Recherche

enaio® setzt alle Anforderungen der Suche und Bearbeitung von Trefferlisten um.

Die Lösung bietet dem Anwender die Möglichkeit einer Volltext- und einer erweiterten Suche. Unterstützend wird dabei eine unscharfe Suche durchgeführt, um mit dem Suchbegriff verwandte Treffer anzeigen zu lassen. enaio® verfügt über eine objektgebundene Abonnementfunktion, mit der es möglich ist, für jedes Element innerhalb des Systems bei einer Veränderung benachrichtigt zu werden. Darunter fallen auch Ergebnislisten von Suchvorgängen. Der Anwender wird mit dieser Funktion in seiner Selbstorganisation unterstützt.



3. Collaboration

enaio® erfüllt teilweise die gestellten Anforderungen der Collaboration im Vertragsmanagement.

In der Lösung erfolgt eine sequenzielle Bearbeitung der Dokumente. Nicht im Funktionsumfang enthalten ist das parallele Bearbeiten von Dokumenten. Allerdings ist OPTIMAL SYSTEMS eine strategische Partnerschaft mit dem Technologie-Lieferanten SMASHDOCs eingegangen. Dieser ermöglicht eine parallele Dokumentbearbeitung mit mehreren Nutzern. Das Drittprodukt SMASHDOCs kann mit zusätzlichem Aufwand angeboten werden. Zur weiteren Unterstützung der internen Zusammenarbeit kann außerdem auf eine Integration von Microsoft SharePoint zurückgegriffen werden.

Um weitere Collaboration-Werkzeuge anzubieten, setzt OPTIMAL SYSTEMS auf die Integration von Fremdprodukten, etwa bei Wikis, Portalen und Teamräumen.

Für die Zusammenarbeit mit Dritten stellt enaio® Freigaberäume bereit, über welche zeitlich begrenzt auf Dokumente zugegriffen werden kann. Der Zugriff erfolgt über eine im Funktionsumfang reduzierte Version des Web-Clients.



4. Workflow

enaio® setzt die Teststellung vollständig um.

Dem Anwender stehen statische und ad hoc Workflows zur Verfügung. Erstgenannte werden über einen grafischen Editor erstellt. Über die Prozessgestaltung hinaus können auch unterschiedliche Masken für verschiedene Endgeräte definiert werden. Neben der Teilnahme durch interne Mitarbeiter werden auch Dritte durch Nutzung der Freigaberäume in den Workflow integriert. Diese werden automatisch per E-Mail benachrichtigt, sobald ein zu bearbeitendes Dokument vorliegt. Die Fristverwaltung in enaio® umfasst auch eine automatische Übernahme von Vertragsfristen in Outlook.



5. Reporting

enaio® erfüllt die im Test gestellten Anforderungen an Dashboards und Reports teilweise.

Dem Anwender bietet enaio® die Möglichkeit über Suchen und SQL-Abfragen Basisauswertungen zu erstellen. Für umfangreichere, grafische Reports wird ein Excel-Export und die dortige Aufbereitung empfohlen. Aus den Datensätzen in Excel ist ein direkter Absprung zur Quelle im Vertragsmanagementsystem möglich. Die Funktion ist einer Verlinkung ähnlich muss aber nicht manuell durch den User erstellt werden.

Eine grafische Aufbereitung von Vertragsdaten in sogenannten Dashlets kann OPTIMAL SYSTEMS als zusätzliches Angebot zum Vertragsmanagement bieten. Darüber hinaus ist kein Dashboard im Funktionsumfang von enaio® enthalten.

Roadmap

OPTIMAL SYSTEMS gibt an, in Zukunft die Integration projektbezogener Anpassungen in das Standardrepertoire von enaio® vorantreiben zu wollen. Hierbei stehen die Themen Reporting und Dashboard im Fokus. Darüber hinaus wird eine optische Überarbeitung des Web-Clients stattfinden.

4.8 SER Solutions Deutschland

<p>Produkt: DOXiS4</p> <p>Lizenzmodell: Named Concurrent Nutzungsbasiert</p>	<p>Betrieb: On-Premise Private Cloud</p> <p>Verbreitung: ◆◆◆◇</p>	<p>Adressierte Unternehmensgröße:</p> <p>klein groß</p>
--	---	---

Einschätzung zu Stärken und Schwächen

- +** Die Vertragsmanagement-Lösung von SER ist im Funktionsumfang ausgereift und am Markt etabliert.

+ Die Einbindung Externer in die gemeinsame Bearbeitung sowie in Workflows ist komfortabel gestaltet und bietet in ihrem Umfang ein Differenzierungsmerkmal gegenüber einigen Marktbegleitern.

+ Die klassische Trefferliste wird um die praktische Darstellung der Ergebnisse als Kalender auf Basis der jeweiligen Fristen ergänzt.
- DOXiS4 bringt eine Vielzahl an Funktionen und Konfigurationsmöglichkeiten mit, was allerdings auch zu einer gewissen Komplexität in der Oberflächengestaltung des Clients führen kann.

- Dashboards zur übersichtlichen, grafischen Darstellung von Kennzahlen sind im momentanen Lösungsumfang nicht enthalten. Die Lücke wurde durch den Anbieter allerdings erkannt und in die Roadmap aufgenommen.

- Eine eigene Lösung zum parallelen Bearbeiten von Dokumenten würde das Lösungsportfolio weiter aufwerten.

Einschätzung zu Strategie und Zukunftsperspektive

DOXiS4 von SER kann mit einem großen Funktionsumfang überzeugen. Darüber hinaus punktet die Lösung im Bereich Workflow und externer Collaboration. Ein Teil der bisher noch wünschenswerten Funktionen, wie modifizierbare Dashboards, befinden sich bereits im Umsetzungsprozess. Um den hohen Standard der Lösung beizubehalten, erscheint die Schwerpunktwahl in der Roadmap als sinnvoll.

Einsatzszenarien



● erfüllt ○ teilweise erfüllt ● nicht erfüllt

Allgemeines zu DOXiS4

DOXiS4 ist als Desktop- und Web-Client sowie als mobile Applikation verfügbar. Die App ist für die Workflowteilnahme und Dokumentrecherche ausgelegt. Für alle administrativen Tätigkeiten findet der zusätzliche Admin-Client „DOXiS4 cubeDesigner“ Verwendung.

Bearbeitung der Szenarien



1. Arbeiten mit Verträgen

DOXiS4 konnte die Teststellung fast vollständig erfüllen. Ausgenommen hiervon ist der Dokumentenvergleich durch eigene Funktionen.

Die Dokumentenorganisation erfolgt in DOXiS4 mittels einer Ordnerstruktur. Über den eigenen Editor können der Aktendeckel und weitere Masken individuell per Drag & Drop gestaltet werden. Der integrierte Viewer zur Anzeige von Dokumenten kann nicht für den Dokumentenvergleich herangezogen werden. Allerdings bietet das System die Möglichkeit einen Vergleich zweier Versionen eines Microsoft Word Dokuments aus der Lösung heraus zu starten. Der Anwender muss damit den Vergleich nicht auf unkomfortable Weise selbst in Microsoft Word erstellen. Darüber hinaus empfiehlt SER die Anbindung an die Drittlösung WinDIV. Diese nimmt den Abgleich auf Bildebene vor, sodass Dokumente aller Formate miteinander verglichen werden können.



2. Recherche

Die Recherchemöglichkeiten in DOXiS4 erfüllen alle Teststellungen.

Dem Anwender stehen für die Recherche eine Volltext- sowie eine erweiterte Suche zur Verfügung. Neben der klassischen Trefferliste bietet das System die Möglichkeit, die Treffer als Kalender entsprechend ihrer Fristen anzeigen zu lassen. Zur Änderungsverfolgung können neben der Erstellung von Favoriten auch Abonnements auf Suchen eingerichtet werden. Die Informationen zu Änderungen der Treffermenge werden daraufhin visuell im System kenntlich gemacht oder per E-Mail an den Abonnenten gesendet.



3. Collaboration

Die Lösung von SER kann die Anforderungen des Szenarios nicht vollständig erfüllen, verfügt allerdings über ausgereifte Funktionen zur Collaboration und der Zusammenarbeit mit Dritten.

DOXiS4 bietet im Lösungsumfang keine Möglichkeit der parallelen Bearbeitung an. Alle Tätigkeiten müssen nacheinander durchgeführt werden. Als Alternative empfiehlt SER die Anbindung an Microsoft SharePoint oder Microsoft OneDrive, um das zeitgleiche Bearbeiten umzusetzen.

In DOXiS4 ist als zusätzliche Informationsquelle ein eigenes Wiki integriert. Es kann nach Belieben konfiguriert und mit Dokumenten oder Akten verknüpft werden. Spezifische Verträge dienen damit zugleich als praktische Beispiele. Außerdem ist es möglich, alle Objekte im System zu kommentieren. In den Kommentaren können die Anwender auch ein Rating als Ausdruck für Relevanz oder Qualität vergeben. Sämtliche Bearbeitungsschritte an einem Dokument sind zudem detailliert über einen Aktivitäts-Feed nachvollziehbar.

Neben der internen Bearbeitung von Dokumenten verfügt DOXiS4 über Funktionen zur Zusammen-

arbeit mit externen Parteien. Hierzu werden die Dokumente in Arbeitsräume transferiert. Dritten wird per automatisch generierten Accounts Zugang gewährt. Die Arbeitsräume können mit Filterregeln verknüpft werden, sodass Dokumente mit einer bestimmten Projektnummer automatisch zum gemeinsamen Bearbeiten freigegeben werden. Der Zugriff darauf erfolgt unter Nutzung einer concurrent-Lizenz mittels des Web-Clients.



4. Workflow

Die gestellten Anforderungen können fast vollständig umgesetzt werden. Lediglich die automatisierte Übernahme von Fristen in Microsoft Outlook befindet sich nicht im Lösungsumfang.

Workflows können sowohl automatisiert ausgelöst, als auch manuell in Form eines ad hoc Workflows eingerichtet werden. Die Gestaltung der statischen Workflows erfolgt über den grafischen Editor. Unter Verwendung der integrierten Arbeitsräume können auch Dritte in die Workflows eingebunden werden.



5. Reporting

Die in diesem Szenario gestellten Anforderungen werden durch die Lösung von SER nicht erfüllt.

Unter Verwendung der Suchfunktion ist es dem Anwender möglich, Basisauswertungen zu erstellen. Für tieferegehende Auswertungen und Reports wird in der gezeigten Version ein Excel-Export und die dortige Aufbereitung empfohlen. Grafische Reports oder konfigurierbare Dashboards im System konnten nicht gezeigt werden.

Roadmap

SER arbeitet an der zeitnahen Implementierung eines modifizierbaren Dashboard-Services, der Teil der Standardlösung sein wird. Damit wird eine grafische Auswertung für Reports ermöglicht und eine bestehende Funktionslücke geschlossen. Laut SER soll die Fertigstellung bis zum Veröffentlichungstermin dieser Studie erfolgen. Des Weiteren wird die Suche um eine Vorschaufunktion in der Trefferliste erweitert. Generell soll zudem die parallele Zusammenarbeit ohne Drittanwendungen Teil der Softwarelösung werden.



Pentadoc Radar ist der Research-Spezialist der Pentadoc Gruppe. Unsere Analysten versorgen den deutschsprachigen ECM-Markt mit detaillierten Markt- und Produktinformationen und bündelt dabei konsequent die Perspektiven von Herstellern und Kunden.

Diese Erfahrungen und das gesammelte Fachwissen bilden das Fundament unserer Beratung und Wissensvermittlung. Wir begleiten Sie auf dem Weg zur optimalen ECM-Lösung, vom ersten Schritt bis zur innovativen Weiterentwicklung.

Pentadoc Consulting AG | Pentadoc Radar
Goethestraße 1
97072 Würzburg

Tel +49 (0) 931 260 7911 0
Fax +49 (0) 931 260 7911 19
Mail radar@pentadoc.com