



„Wir werden unsere Kunden in Zukunft noch umfassender bei der digitalen Transformation begleiten können als bisher, da unser Erfahrungsschatz und unser Portfolio wachsen.“

STEPHAN SERGER, Geschäftsführer der windream GmbH



Alte Stärken und neue Perspektiven

Zum Jahresauftakt gibt es Neuigkeiten bei der windream GmbH aus Bochum, die für ihr gleichnamiges ECM-System in der DACH-Region bekannt ist. Stephan Serger ist neuer Geschäftsführer und übernimmt fortan die Position von Roger David, der das Unternehmen zuvor 20 Jahre lang erfolgreich führte. Im Gespräch berichtet Serger von seinen Zielen mit windream, über Verstärkungen im Leitungsteam und über den Zusammenschluss zur dataglobal Group.

FACTS: Herr Serger, seit dem 1. Januar 2023 sind Sie Geschäftsführer der windream GmbH. Was reizt Sie an Ihrer neuen Aufgabe?

Stephan Serger: Die neue Aufgabe ist für mich aus zweierlei Gründen spannend. Zum einen werden wir neue Wege beschreiten, um windream auch weiterhin zukunfts-fähig aufzustellen. Zum anderen halten wir an unseren Stärken und Alleinstellungsmerkmalen fest, die uns seit über 20 Jahren in der Branche auszeichnen. Da ich zuvor jahrelang im Consulting für windream tätig war, kenne ich unsere Produkte sehr gut und kann sagen: Es sind einzigartige Software-Lösungen, die dem

Kunden alle Möglichkeiten bieten, die er benötigt, und zwar branchenübergreifend.

Darüber hinaus freue ich mich, die Aufgaben gemeinsam mit unserer windream-Familie anzugehen. Ein eingespieltes Team, das über Jahre miteinander gewachsen ist, aber auch neue Mitarbeitende herzlich in den engen Kreis aufnimmt.

FACTS: Parallel zu Ihrem Amtsantritt als Geschäftsführer wurde bei windream der Leitungskreis erweitert. Können Sie uns mehr darüber sagen?

Serger: Zum erweiterten Leitungsteam zählt unter anderem Tim Hillig als neuer Vertriebs-

leiter, der bereits seit 17 Jahren bei windream tätig ist. Hinzu kommt Hilmar Hänel, zuvor bereits Teamleiter im Partnermanagement und jetzt zusätzlich Teamleiter für den Vertriebsinnendienst Inside Sales. Patrick Plenz ist ebenfalls ein langjähriger Weggefährte, der uns mit seiner Expertise als Leiter im Marketing unterstützt. Alle drei sind also sehr erfahrene Kollegen.

Auch Malte Bielefeld stößt als Teamleiter im Consulting dazu. Er ist relativ neu im windream-Team und bringt frischen Wind und neue Ideen mit ins Middle Management – junge, verdiente Mitarbeitende zu fördern ist und bleibt ein wichtiges Anliegen für uns.

FACTS: Welche Ziele haben Sie sich gesetzt? Wo wollen Sie Schwerpunkte setzen?

Serger: Wir werden noch stärker als bisher unsere Kunden in den Fokus nehmen. Das bedeutet konkret, dass wir beispielsweise kürzere Release-Zyklen etablieren wollen und verstärkt einen Low-Code-Ansatz bei unseren Lösungen verfolgen. Anwender erhalten die Möglichkeit, eigenständig Konfigurationen am Produkt vorzunehmen, ohne dafür über Programmierkenntnisse verfügen zu müssen. Im Zuge der Zusammenarbeit mit der dataglobal GmbH und der eleven cyber security GmbH wollen wir zudem unser Portfolio verstärken und weiter ausbauen.

FACTS: Sie sprechen dataglobal und eleven an. windream hat sich im vergangenen Jahr mit den beiden Unternehmen zur Dachmarke dataglobal Group zusammengeschlossen. Müssen sich Ihre langjährigen Kunden und Partner jetzt auf Veränderungen einstellen?

Serger: Nein, der Zusammenschluss zur dataglobal Group hat überhaupt keine Auswirkung

gen auf die sich im Betrieb befindlichen Software-Lösungen unserer Kunden und Partner. Unsere Produkte bleiben bestehen und werden wie geplant weiterentwickelt.

Die Idee hinter der dataglobal Group ist es vielmehr, Synergien zu nutzen, um in Zukunft ein noch umfangreicheres Angebot rund um den Digital Workplace zu schaffen. Es war nie der Plan, einzelne Produkte oder Services einzustampfen, sondern die einzelnen Lösungen untereinander zu stärken und darüber hinaus neue, innovative Produkte auf den Markt zu bringen. Wir wollen die Zukunft unserer Branche mitgestalten. Das gelingt uns am besten gemeinsam als Gruppe.

FACTS: Ergeben sich aus dem Zusammenschluss Vorteile für die windream-Partner und -Kunden?

Serger: Ganz eindeutig. Unsere Kunden und Partner nutzen weiterhin die Produkte und Services, die sie von uns kennen. In Zukunft werden wir einige Felder aber noch besser bedienen können, zum Beispiel den IT-Security-Aspekt. Unsere Kunden und Partner profitieren also von noch stärkeren, sicheren Produkten und Services, auch wenn sich in der gewohnten Anwendung der Software nichts oder nicht viel für sie verändert.

Neben den bereits bestehenden Produktlinien wollen wir zusätzlich auch neue Lösungen auf den Markt bringen. Insgesamt werden wir unsere Kunden künftig noch umfassender bei der digitalen Transformation begleiten können als bisher, da unser Erfahrungsschatz und unser Portfolio wachsen.

FACTS: Wie sehen Sie die Positionierung von windream im Markt?

Serger: Wir behalten den Wettbewerb natürlich im Blick und sind davon überzeugt, ein starkes und einzigartiges Produkt anzubieten. Eines unserer Alleinstellungsmerkmale ist seit den Anfangstagen unser Virtual File System (VFS), auf dem windream basiert. Wir haben diesen USP kontinuierlich weiterentwickelt und verwenden heute die nächste, noch schnellere Generation namens „VFS-X“.

Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal ist die Integration unserer Software in das Microsoft-Betriebssystem Windows, das uns auch heute noch vom Wettbewerb unterscheidet. Das bedeutet: Der Anwender arbeitet in seiner gewohnten Windows-Umgebung, während er windream nutzt. Sowohl langjährige Kunden als auch Unternehmen, die zuvor wenig bis gar keine Berührungspunkte mit ECM-Systemen hatten, schätzen diese Eigenschaft an unserem Produkt.

Mit dem windream Dynamic Workspace gibt es zudem eine echte Innovation in unserem Portfolio. Dabei handelt es sich um ein Web Frontend für alle ECM-Aufgaben, mit dem unsere Kunden ihr Dokumentenmanagement, ihre Workflows und sogar auch Drittanwendungen unter einer einzigen, flexiblen Web-Oberfläche darstellen können. Auf dem Desktop, aber vor allem auch auf jedem mobilen Endgerät. Wir wollen grenzenlose Mobilität ermöglichen und gemeinsam mit unseren Kunden den Schritt in die digitale Arbeitswelt von morgen gehen.

Graziella Mimic ■