

Durch Zusammenschluss für die Zukunft gerüstet

Seit Anfang des Jahres gehört **windream** zur **dataglobal Group**. Tim Hillig, Vertriebsleiter bei windream, und Hilmar Hänel, Teamleiter im Partnermanagement, erläutern die Hintergründe und geben einen Ausblick auf die bevorstehende windreamCON.

Herr Hillig, seit Anfang des Jahres tritt windream zusammen mit den Unternehmen dataglobal und eleven cyber security unter der Dachmarke dataglobal Group auf. Welche Vorteile ergeben sich aus dem Zusammenschluss?

Hillig: Der Zusammenschluss der drei Firmen bringt tatsächlich viele Vorteile mit sich. Wir bündeln unsere Ressourcen und Kompetenzen, um so Effizienzsteigerungen zu erreichen. Die Idee hinter der dataglobal Group ist, diese Synergien zu nutzen, um in Zukunft ein noch breiteres Angebot rund um den Digital Workplace zu schaffen. Damit sind wir in der Lage, schnell auf die sich ständig ändernden Anforderungen des Marktes zu reagieren.

Insgesamt werden wir unsere Kunden künftig noch umfassender bei der digitalen Transformation begleiten können, da durch den Zusammenschluss unser Know-how und unser Lösungsportfolio wachsen.

Herr Hänel, was passiert mit den vorhandenen Lösungen aus Ihrer Produktlinie?

Hänel: Wir möchten betonen, dass der Zusammenschluss zur dataglobal Group keinerlei Auswirkungen auf die im Betrieb befindlichen Software-Lösungen unserer Kunden und Partner hat. Unsere Produkte mit ihrem stabilen Lebenszyklus bleiben im Portfolio und werden kontinuierlich weiterentwickelt.

Was bedeutet der Zusammenschluss für den Partnervertrieb?

Hänel: Seit der Unternehmensgründung vor mehr als 20 Jahren setzen wir auf die verlässliche und produktive Zusammenarbeit mit unseren Partnern. Daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern, ganz im Gegenteil. Auch unsere Partner profitieren vom Zusammenschluss und können jetzt – neben unseren bewährten Enterprise-Content-Management (ECM)-Produkten – auch Security-Lösungen anbieten. Dieses erweiterte Portfolio steigert die Attraktivität unserer Partner, was sich zwangsläufig in einer stärkeren Marktposition und damit einem nachhaltigen Erfolg niederschlägt. Sie können beispielsweise bei Kunden punkten, die nach ECM- und Sicherheitslösungen aus einer Hand suchen.

Haben Sie neue Produkte in der Pipeline?

Hillig: Ja, wir arbeiten derzeit an neuen Business-Process-Management-Lösungen unter anderem zur digitalen Belegerfassung sowie zur Verarbeitung von Rechnungen und Bedarfsanforderungen. Darüber hinaus befassen wir uns auch mit KI-basierter Datenextraktion. Diese neuen Lösungen werden wir erstmals auf unserer diesjährigen windreamCON vorstellen. Dort wird außerdem Werner Schlieper, Leiter Produktmanagement bei windream, die Roadmap 2023+ präsentieren und damit einen konkreten Ausblick auf die Weiterentwicklung unseres ECM-Systems sowie auf unser zukünftiges Portfolio geben. Wir freuen uns darauf, unsere Innovationen und Entwicklungen mit unseren Kunden und Partnern zu teilen, und sind zuversichtlich, dass diese einen Mehrwert für ihr Geschäft bieten.

Apropos windreamCON: Die Veranstaltung findet unter dem Motto „Be a Digital Champion – Erstklassig aufgestellt mit windream“ statt. Auf welche thematischen Highlights können sich die Teilnehmer noch freuen?

Hillig: Zu den Höhepunkten gehört vor allem die erstmalige Präsentation unserer neuen Lösungen für die Megatrends Cybersecurity – Stichwort: Secure ECM – und native Cloud-Services. Außerdem ziehen sich die Themen Digitalisierung und Automatisierung wie ein roter Faden durch nahezu alle Vorträge, sodass Teilnehmer vielfältige Inspirationen erhalten, wie sie ihre Prozesse optimieren, ihre Effizienz



Bild: windream GmbH

„Der Zusammenschluss unter der Dachmarke dataglobal Group bietet die Möglichkeit, sich schnell an veränderte Marktbedingungen anzupassen, innovative Lösungen zu entwickeln und auf die Bedürfnisse unserer Kunden gezielt einzugehen“, sagt windream-Vertriebsleiter Tim Hillig.



Bild: windream GmbH

„Seit der Unternehmensgründung vor mehr als 20 Jahren setzen wir auf die verlässliche und produktive Zusammenarbeit mit unseren Partnern. Daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern, ganz im Gegenteil“, sagt Hilmar Hänel, Teamleiter im Partnermanagement bei windream.

steigern und Kosten senken können. Darüber hinaus geben wir einen tiefen Einblick in unsere spezifischen Lösungen, wie „Invoice Management Pro“, und haben Best-Practice-Präsentationen in unsere Agenda integriert. Auch Produktdemonstrationen und interaktive Workshops sind geplant, damit Teilnehmer unsere Lösungen in Aktion erleben können und die Gele-

genheit haben, ihr Wissen rund um das windream-Portfolio zu vertiefen. Insgesamt bietet die Veranstaltung eine Fülle von Informationen sowie spannende Einblicke in die neuesten Entwicklungen und Lösungen von windream, die Unternehmen dabei unterstützen, digitale Vorreiter zu werden und erstklassig aufgestellt zu sein. Zu guter Letzt gewährt die windreamCON reichlich Gelegenheit zum Netzwerken. Hier können Teilnehmer sich mit Branchenkollegen, Experten und dem windream-Team austauschen.

Sie haben auf Ihrer Website neue windream-Subscription-Pakete angekündigt. Was hat es damit auf sich?

Hillig: Mit diesem Abo-Modell stellen wir unseren Kunden flexiblere Möglichkeiten zur Nutzung unserer Lösungen zur Verfügung. Zu den Vorteilen gehören etwa regelmäßige, vorhersehbare Abonnementgebühren im Gegensatz zu hohen Vorauszahlungen beim Lizenzkauf. Zudem beinhalten die Subscription-Pakete automatische Updates und Wartungsdienste, sodass unsere Kunden immer auf dem aktuellen Stand sind. Zugleich weisen die Pakete eine hohe Skalierbarkeit auf, womit sich die Anzahl der Benutzer oder die

Kapazität der Software flexibel anpassen lässt. Darüber hinaus sind Subscription-basierte ECM-Lösungen oft schneller einzuführen, da sie in der Regel weniger IT-Ressourcen und Hardware erfordern. Somit wird eine schnellere Wertschöpfung erreicht. Ein besonders wichtiger Vorteil liegt darin, dass wir in Zukunft die Möglichkeit bieten, windream in der Cloud zu nutzen, was die Skalierbarkeit und Flexibilität weiter erhöht und den Zugriff auf Dokumente ortsunabhängig ermöglicht.

Wie sehen Sie die künftige Positionierung von windream im Markt?

Hillig: Die Digitalisierung gewinnt in nahezu allen Branchen an Bedeutung. Aufgrund des Zusammenschlusses unter der Dachmarke dataglobal Group haben wir die Möglichkeit, uns schnell an veränderte Marktbedingungen anzupassen, innovative Lösungen zu entwickeln und auf die Bedürfnisse unserer Kunden gezielt einzugehen. Im Fokus unseres Handelns stehen Cloud-Lösungen, künstliche Intelligenz, Automatisierung und andere innovative Technologien. Partnerschaften und Kooperationen bleiben dabei auch in Zukunft ein wichtiger Baustein.

www.windream.com

Heimspiel bei Freunden

„Be a Digital Champion – Erstklassig aufgestellt mit windream“ lautet das Motto der diesjährigen windreamCON, die am 8. November im Vonovia Ruhrstadion des VfL Bochum stattfindet. Die hybride Veranstaltung ist bereits die siebte große windream-Fachkonferenz für das effiziente Management unternehmensrelevanter Dokumente, Informationen und Geschäftsprozesse. Interessenten können an der Veranstaltung vor Ort oder online per Zoom teilnehmen. Weitere Informationen zur windreamCON gibt es im Netz unter:

www.windream.com/windreamcon23



Bild: VfL Bochum 1848

Blick ins Vonovia Ruhrstadion des VfL Bochum, in dem in diesem Jahr die nunmehr siebte windreamCON stattfindet.