

Neues IDC /Esker White Paper

Der Automatisierungsgrad von Dokumentenprozessen – Maßstab für die Unternehmenseffizienz

München, 26. Oktober 2006— IDC, weltweit führender Anbieter im Bereich der IT-Marktbeobachtung/IT-Consulting und Esker, führender Anbieter von Lösung für die automatisierte Verarbeitung und Verteilung elektronischer Geschäftsdokumente, geben die Veröffentlichung eines neuen White Papers zum Thema: „Der Automatisierungsgrad von Dokumentenprozessen – Maßstab für die Unternehmenseffizienz“ bekannt.

Auf der Basis zahlreicher Marktinterviews, die IDC mit den Leitern IT und Organisation in Unternehmen geführt hat, sowie unter Zugrundelegung von durch IDC erhobenen primären Marktdaten, befasst sich das White Paper mit der Automatisierung von Dokumentenprozessen im Unternehmen. Das White Paper kommt zu dem Schluss, dass dieser geschäftskritische Bereich in vielen Unternehmen noch nicht als Quelle für beträchtliche Kosteneinsparungen und eine Steigerung der Wertschöpfung erkannt worden ist.

Die Automatisierung von Dokumentenprozessen: ein Markt, der im Vergleich zum Anwendungsmarkt das Vierfache an Dynamik aufweist

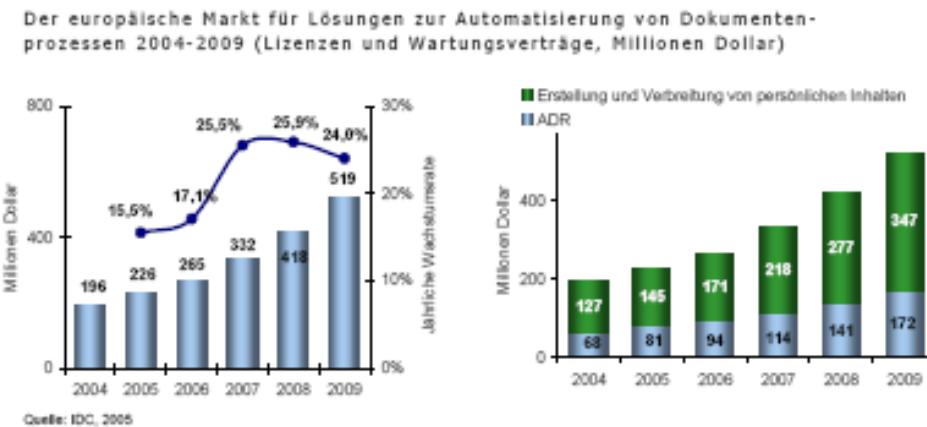
Ein weltweiter Markt mit einem prognostizierten Potenzial von mehr als 900 M\$ im Jahr 2006

Gemäß IDC wird der Markt der Automatisierung von Dokumentenprozessen in den kommenden drei Jahren von einer starken Dynamik geprägt sein, die bereits 2006 ein Wachstumspotenzial von 24,2% aufweist mit einer prognostizierten durchschnittlichen jährlichen Steigerungsrate von 22,7% in den Jahren 2005 bis 2009. Darauf basierend lässt sich ein Umsatzpotenzial für Lizenzen und Wartungsverträge in Höhe von 1 662 Millionen Dollar im Jahr 2009 ableiten.

Im Vergleich dazu liegen in derselben Periode die durchschnittlichen jährlichen Wachstumsprognosen im Anwendungsmarkt (ERP, CRM, BI,...) bei lediglich 5,7%.

Deutlich mehr Potenzial im europäischen Markt im Vergleich zum Weltmarkt

Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate sollte in Europe in den Jahren von 2005 bis 2009 23,1% betragen. Damit ist mit einem Anstieg des jährlichen Umsatzes im Bereich Lizenzen und Wartungsverträge von 196 M\$ im Jahr 2005 auf bis zu 519M\$ im Jahr 2009 zu rechnen.



Komplette und integrierte Lösungen werden von den meisten Unternehmen bevorzugt

Die dem White Paper zugrunde liegende Analyse zeigt deutlich, dass Unternehmen bei Ihrer Wahl kompletten und integrierten Lösungen den Vorzug geben. Die Wahl der richtigen Lösung ist Schlüsselfaktor für den gesamten Projekterfolg. Entscheidende Faktoren sind dabei:

- **die Möglichkeit der Dokumentenverteilung über unterschiedliche Transportmedien** (und Multimedia) wie etwa elektronischer Versand per E-Mail, Website, Versand in verschiedenen File-Formaten, Fax, SMS, XML-Dateien usw.
- **Schnittstellenanbindung an zentrale Unternehmensanwendungen**, um sämtliche Informationen über einen Kunden in einem zentralen System verwalten zu können, für die automatisierte Erfassung bestimmter Kundeninformationen (Kundennummer, Adresse etc.), und um Dokumente aus Unternehmensapplikationen personalisieren zu können, sowie um eine Verknüpfung zwischen eingehenden und ausgehenden Dokumenten für eine bessere Datenkoordination herzustellen und für eine Ausweiterung der Verteilmöglichkeiten direkt aus Unternehmensanwendungen
- **Technische Faktoren** wie etwa die sichere Dokumentenübertragung oder Einbindung von Spezialisten in das Projekt
- **Organisatorische Faktoren** wie das Change Management und die stufenweise Projekt-Implementierung.

Automatisierung von Dokumentenprozessen: Definition gemäß IDC

„Der Markt für Lösungen zur Automatisierung von Dokumentenprozessen umfasst Lösungen, die es den Unternehmen ermöglichen, den Papierverbrauch für ihre Verwaltungs- und Kommunikationsprozesse zu reduzieren. Die Automatisierung bietet angepasste Lösungen zur Erstellung und Verteilung von Dokumenten: Automatic Document Recognition (ADR), E-Billing, Faxserver, EDI, Mail on Demand oder elektronische Archivierung.“

Diese Lösungen ermöglichen die Automatisierung von Verwaltungsprozessen, die traditionell auf der Verteilung von Papierdokumenten beruhen.“

Über IDC ■ www.idc.de

IDC ist der weltweit führende Anbieter auf den Feldern der Marktbeobachtung und Beratung für die IT- und Telekommunikationsindustrie.

IDC analysiert und prognostiziert technologische Trends und ermöglicht seinen Kunden so eine fundierte Planung der Geschäftsstrategien sowie des IT-Einkaufs.

Das Netzwerk der mehr als 850 IDC-Analysten in 50 Ländern mit globaler, regionaler und lokaler Expertise ermöglicht es IDC, seinen Kunden umfassende Research-Dienstleistungen zu den verschiedensten Segmenten des IT- und TK-Marktes zur Verfügung zu stellen.

Seit über 42 Jahren verlassen sich Business-Verantwortliche und IT-Führungskräfte bei der Entscheidungsfindung auf die Unterstützung von IDC, um ihren Unternehmenserfolg sicherzustellen. IDC ist ein Geschäftsbereich der IDG, dem weltweit führenden Unternehmen in den Bereichen IT- Publikationen, Research sowie Ausstellungen und Konferenzen. Weitere Informationen sind auf den Webseiten www.idc.com oder www.idc.de zu finden.

Über Esker ■ www.esker.de

Weltweit nutzen mehr als 80.000 Unternehmen und rund 2 Millionen Anwender Lösungen von Esker, um ihre Dokumentenprozesse zu optimieren oder den Zugriff auf unternehmenskritische Host-Daten zu realisieren. Das Esker-Portfolio umfasst die Lösungen „E-Billing for SAP“, „Esker Inbound Documents“, „Esker COLD“, die auf der Esker eigenen Technologie Esker DeliveryWare beruhen, sowie Esker Fax, Esker Fax for Notes, Esker VSI-FAX und die Host Access-Lösungen SmarTerm und Tun. Esker wurde 1985 in Lyon/Frankreich gegründet und ist gelistet im Euronext Paris (ISIN-Code: FR0000035818). Heute verfügt Esker über ein internationales Niederlassungsnetz mit ca. 230 Mitarbeitern, wobei sich der deutsche Sitz in München befindet. Mehr als 2 Millionen Anwender weltweit nutzen Lösungen von Esker, darunter namhafte Unternehmen wie Sony, Whirlpool, Lufthansa, Vodafone, Edeka, Vinci, Stahlgruber, Madsack oder Rothschild Bank. Im Jahr 2005 betrug der weltweite Umsatz 22,95 Mio. Euro.

Weitere Informationen zu Esker unter www.esker.de

Esker Kontakt: Renate Ramerseder, Esker GmbH ■ renate.ramerseder@esker.de ■ +49 (0)89 -700887-10

#