

Sechs Punkte zum Erfolg

In den nächsten zwei Jahren will die Scalaris AG (vormals Elsag Solutions AG) ihren Umsatz um jeweils 20 bis 25 Prozent steigern. Der Spezialist im Informationsmanagement präsentierte auf der DMS EXPO seinen strategischen 6-Punkteplan.

Villingen-Schwenningen, 16. Oktober 2008 – Auf der DMS EXPO gab die Scalaris AG nicht nur ihre Namensänderung bekannt, sondern auch den Startschuss für eine klar formulierte Geschäftsstrategie. Auf Basis des Intelligent Document Processing (IDP) Lösungsportfolios wird die Scalaris AG das Unternehmenswachstum aktiv vorantreiben: Ihr 6-Punkteplan reicht von technischer Homogenisierung bis zum internationalen Ausbau des bestehenden Partnernetzwerks. Innovative SaaS- und ASP-Lösungen rücken bei Scalaris als Teil der Managed Services noch stärker in den Mittelpunkt. Das sportlich-moderne Basketball-Outfit auf der DMS EXPO verdeutlichte die Dynamik der geplanten Aktivitäten.

Die Scalaris AG hat ihr Intelligent Document Processing (IDP) Lösungsportfolio in den letzten Jahren kontinuierlich ausgebaut. So hat das Unternehmen sukzessive spezialisierte Lösungen für aktuelle Aufgabenstellungen im Informationsmanagement auf den Markt gebracht, beispielsweise für das Compliance Management oder die effiziente Recherche in weltweiten Wissensquellen. Auch die Möglichkeit alle IDP-Lösungen als Software as a Service (SaaS) zu beziehen, ist Resultat der intensiven Entwicklungsarbeit. Scalaris verfügt heute über ein umfassendes Leistungsspektrum, das mit integrierten Bausteinen den gesamten Lebenszyklus von Informationen abdeckt. Basierend auf dieser ganzheitlichen Bearbeitung der Dokumenten-Wertschöpfungskette hat sich Scalaris jetzt einen entscheidenden Entwicklungsschritt vorgenommen. „Wir wollen unseren Umsatz in den nächsten zwei Jahren um jeweils 20 bis 25 Prozent steigern. Um dieses Unternehmenswachstum zu erreichen,

Scalaris AG
Philipp Sander
Marketing & Sales Director
Roggenbachstraße 1
78050 Villingen-Schwenningen
Fon ++49 (0)7721 / 9175-0
Fax ++49 (0)7721 / 9175-800
philipp.sander@scalaris.com
www.scalaris.com

p.co communications
Maria Eckerstorfer
Franz-Joseph-Str. 9
80801 München
Fon ++49 (0)89 / 99 01 97-17
Fax ++49 (0)89 / 99 01 97-29
maria.eckerstorfer@p-co-com.de
www.pco-communications.de

haben wir einen 6-Punkteplan formuliert“, betont Philipp Sander, Marketing & Sales Director der Scalaris AG.

6-Punkteplan

(1) Ein grundsätzliches Ziel ist die klare Ausrichtung hin zum Standardsoftwarehaus – unter Beibehaltung der Flexibilität, so dass Scalaris insbesondere seine bestehenden Kunden auch weiterhin mit individualisierten Lösungen bedienen kann.

(2) Auf technischer Ebene ist eine Homogenisierung des Lösungsportfolios geplant, sowohl unter den eigenen Produkten als auch für die einfache Integration mit Drittsystemen.

(3) Der Umsatzanteil aus dem Verkauf von Standardsoftware in Relation zu den Erlösen aus Wartung, Dienstleistungen und Hardware soll in den nächsten drei bis fünf Jahren von 30 auf 50 Prozent steigen.

(4) SaaS- und ASP-Lösungen sollen als Teilelemente des Managed Services Angebots, das Scalaris gemeinsam mit der Schwestergesellschaft Document Future bereitstellt, weiter an Bedeutung gewinnen. Hier sieht das Unternehmen ein wichtiges Wachstumspotenzial.

(5) Geplant ist der internationale Ausbau des Partnernetzwerks. So soll der geographische Verbreitungsgrad schnell erweitert und die Nähe zum Kunden zugleich sichergestellt werden. Mit dem Partnergeschäft erzielt Scalaris derzeit rund 20 Prozent des Umsatzes. Mittel- bis langfristig soll dieser Anteil signifikant auf bis zu 80 Prozent steigen.

(6) Last but not least: Scalaris erweitert sein Image. Das Unternehmen, bisher bekannt für Nachhaltigkeit, Qualität und die hohe Kundenorientierung seiner Lösungen und Services, präsentierte sich auf der diesjährigen DMS EXPO zudem marktorientiert, innovativ und sehr dynamisch. Hintergrund ist eine neue Kooperation im Umfeld Basketball.

Scalaris AG

Philipp Sander
Marketing & Sales Director
Roggenbachstraße 1
78050 Villingen-Schwenningen
Fon ++49 (0)7721 / 9175-0
Fax ++49 (0)7721 / 9175-800
philipp.sander@scalaris.com
www.scalaris.com

p.co communications

Maria Eckerstorfer
Franz-Joseph-Str. 9
80801 München
Fon ++49 (0)89 / 99 01 97-17
Fax ++49 (0)89 / 99 01 97-29
maria.eckerstorfer@p-co-com.de
www.pco-communications.de

Schlüssiges Partnerkonzept

Scalaris baut sein Vertriebsnetzwerk aus. Für Philipp Sander hat eine perfekte Partner-Organisation höchste Priorität: „Wir haben ein schlüssiges Konzept für den strategisch sinnvollen Ausbau unserer Partnerstruktur und die effiziente Zusammenarbeit mit Vertriebs-, Strategie- und Technologiepartnern entwickelt.“ Umfassende Maßnahmen wie Trainings- Zertifizierungs- und Marketingprogramme sowie ein hochverfügbarer Partnersupport werden derzeit intensiv ausgebaut. Ein sechsköpfiges Partnerteam gewährleistet die optimale Betreuung und schnelle Reaktion auf alle Anfragen. Sander ist sicher, dass die Partner in der Lage sein werden, mit Scalaris erfolgreich neue Märkte zu bearbeiten.

3.975 Zeichen

Diese Pressemitteilung und weitere Informationen über Scalaris können Sie digital anfordern (maria.eckerstorfer@p-co-com.de) und finden Sie unter: [>> Scalaris](http://www.pco-communications.de/download).

Scalaris AG
Philipp Sander
Marketing & Sales Director
Roggenbachstraße 1
78050 Villingen-Schwenningen
Fon ++49 (0)7721 / 9175-0
Fax ++49 (0)7721 / 9175-800
philipp.sander@scalaris.com
www.scalaris.com

p.co communications
Maria Eckerstorfer
Franz-Joseph-Str. 9
80801 München
Fon ++49 (0)89 / 99 01 97-17
Fax ++49 (0)89 / 99 01 97-29
maria.eckerstorfer@p-co-com.de
www.pco-communications.de

Scalaris AG

Die Scalaris AG (vormals Elsag Solutions AG) wurde 1994 in Glattbrugg (CH) gegründet. Über den Unternehmenssitz in Villingen-Schwenningen betreut die Schweizer Aktiengesellschaft ihre Kunden in Deutschland. Die Intelligent Document Processing (IDP) Lösungen von Scalaris kommen weltweit bei vielen namhaften Banken, Versicherungen und Finanzdienstleistern, Pharma- und Transportunternehmen sowie privaten und behördlichen Dienstleistungsbetrieben erfolgreich zum Einsatz. IDP ermöglicht ein durchgängiges, vollständig automatisiertes Dokumenten Lifecycle Management. Branchenunabhängig sorgen die Lösungen von Scalaris für effizientes Informationsmanagement sowie sichere dokumentenbasierte Geschäftsvorgänge. Zeitaufwändige und damit kostspielige manuelle Arbeitsprozesse im Zusammenhang mit der Verwaltung von Dokumenten werden minimiert und die Einhaltung von Sicherheits- und Compliance-Standards unterstützt. Scalaris bietet dazu ein umfassendes Funktionsspektrum, das den gesamten Lebenszyklus beliebiger Dokumente abdeckt – von der Erfassung über die Aufbereitung und Distribution bis hin zur Ablage und Recherche. Auf Basis einer leistungsfähigen Managed Services Infrastruktur stellt Scalaris seine IDP-Lösungen auch als Software as a Service (SaaS) zur ‚on demand‘ Nutzung via Internet bereit. Zu den Kunden der Scalaris AG zählen so renommierte Unternehmen wie Credit Suisse, UBS, Deutsche Post und Deutsche Postbank, T-Mobile, AXA Winterthur und Transactio. Die Produkte der Scalaris wurden bisher unter dem Markennamen Elsag geführt.

www.scalaris.com

Scalaris AG

Philipp Sander
Marketing & Sales Director
Roggenbachstraße 1
78050 Villingen-Schwenningen
Fon ++49 (0)7721 / 9175-0
Fax ++49 (0)7721 / 9175-800
philipp.sander@scalaris.com
www.scalaris.com

p.co communications

Maria Eckerstorfer
Franz-Joseph-Str. 9
80801 München
Fon ++49 (0)89 / 99 01 97-17
Fax ++49 (0)89 / 99 01 97-29
maria.eckerstorfer@p-co-com.de
www.pco-communications.de