



Document Management System.

DOPPELFELS IN DER DIGITALEN BRANDUNG.

Weder Datenflut noch Erweiterungswellen bringen eDOCS ins Wanken: Admeira fährt gut mit einem DMS von OpenText und dem Knowhow von ImageWare.

IMAGEWARE IST EIN KOMPETENTER UND ENGAGIERTER PARTNER, DEM DIE ZUFRIEDENHEIT SEINER KUNDEN WIRKLICH AM HERZEN LIEGT.

Marc Frischkopf,
IT Product Manager,
Admeira

DER KUNDE

Admeira zählt zu den grössten Vermarktungsunternehmen der Schweiz und vertritt reichweitenstarke Medienmarken mit hoher Glaubwürdigkeit und Relevanz in Print, Radio, TV und online. Mit rund 300 Mitarbeitenden in allen Landesteilen setzt sich Admeira für innovative, umsetzungsstarke und kundenorientierte Lösungen ein, die Werbung erfolgreich machen. Admeira wurde von den drei Schweizer Partnern Ringier, SRG und Swisscom gegründet und ist die Antwort auf einen sich stetig ändernden Medien- und Werbemarkt.

AUSGANGSLAGE

Das Bedürfnis nach einer Ablage mit System entstand Mitte der neunziger Jahre. Kurz nach der Umstellung von Unix auf Windows entschied sich die damalige Publisuisse, ihre historisch gewachsene File-Ablage gegen ein Dokumentenmanagementsystem (DMS) einzutauschen.

Die neue Lösung sollte Dokumente revisionssicher ablegen, unstrukturierte Daten einbeziehen und Medienbrüche vermeiden. So gehörte die Integration in bestehende Fachanwendungen ebenso zum Anforderungskatalog wie das Digitalisieren von Papierdokumenten.

1996 stach Publisuisse mit eDOCS, dem Flaggschiff von OpenText in See. Von Anfang an mit an Bord war ImageWare. Gemeinsam nahmen die Unternehmen Kurs auf die digitale Wende und bewältigten mehrere Erweiterungswellen.

**DIE ZUSAMMENARBEIT
MIT IMAGEWARE IST
PARTNERSCHAFTLICH
UND UNKOMPLIZIERT.**

Hermann Mühleemann
Director IT Operations
& Services, Admeira



Kunde
Admeira

www.admeira.ch

Branche
Dienstleistungen

Benutzerumfang
Rund 300 eDOCS-Benutzer

Lösung
OpenText eDOCS
Document Management
SeeUnity
Echo Content Synchronisation
Kofax Capture
Data Capturing Software
Wertheim WincTools

Von ImageWare
entwickelte Software
Add-ons

WARUM IMAGEWARE

- Kundenverständnis vom Angebot bis zum Support-Einsatz
«ImageWare ist ein Partner mit Empathie, der sich in die Lage seiner Kunden versetzt und aus dieser Perspektive agiert», sagt Marc Frischkopf, IT Product Manager bei Admeira.
- Kompetent kreativ
ImageWare weiss Lösungen zu bieten, die nicht auf der Hand liegen. Herr Frischkopf: «Ob mit hausinterner Software-Entwicklung oder mit Drittsoftware, ImageWare springt in die Lücke und gleicht aus.»
- Stabilität im dynamischen Umfeld
Herr Mühleemann, Director IT Operations & Services war bereits zu Publisuisse-Zeiten dabei: «Wir kennen viele ImageWare-Mitarbeitende seit vielen Jahren. Das erleichtert die Zusammenarbeit und bietet Stabilität.»

LÖSUNG

Mit eDOCS hat sich Admeira für eine unternehmensweite Lösung entschieden. Ungeachtet ihres Standortes können Mitarbeitende Daten sicher erfassen, ohne Medienbrüche verarbeiten und rechtskonform ablegen. Weder die Fachanwendung noch die Datengegebenheit spielen eine Rolle. eDOCS läuft stabil und wer sucht, der findet. Herr Mühleemann: «Wenn die SRG oder das Bakom ältere Dokumente anfordern, können wir die richtige Version sofort herausgeben.»

Als Admeira MS SharePoint implementierte, war eine schnelle Anbindung gefragt. ImageWare empfahl, die Brücke zum neuen Intranet mit See Unity zu schlagen. Herr Frischkopf erinnert sich gerne an diese Erweiterung zurück: «ImageWare sah sich um, baute das nötige Knowhow auf und los ging die Onsite-Implementierung!»

ZENTRALLÖSUNG

Am Arbeitsplatz und unterwegs:

- eine zentrale DMS-Lösung für die sechs Standorte.
- einfacher und sicherer Zugriff mit mobilen Geräten.

INTEGRATION

- Nahtlose Integration in Microsoft Dynamics (Navision) und Salesforce.
- Bidirektionale Anbindung von Microsoft SharePoint.

RECHTSKONFORM

- Eine lückenlose Dokumentenbewirtschaftung von der Erstspeicherung bis zur Archivierung.
- Sicherstellung der Nachvollziehbarkeit durch automatische Versionierung.

BESTÄNDIGKEIT

- Über zwanzig Jahre im Einsatz.
- Eine flexible Lösung, die sich verändernden Bedingungen gerecht wird.

FAZIT

Gelebte Kundennähe — «Das Geschäft mit ImageWare ist einfach und fair», fasst Herr Mühleemann die Partnerschaft zusammen, «Was ich besonders schätze, sind die kurzen Entscheidungswege, der Kontakt zum Besitzer sowie die Kostentransparenz.»