

Unisys überzeugt mit ganzheitlicher ECM-Strategie

## Konsequent die Prozesse im Blick



**Rainer Neideck, Unisys,** über die neuen Herausforderungen für Unternehmen.



**Ralf Kolsen, Xproma:** Warum Mailroom-Expertise gefragt ist.



**Alexander Schäfer, Swiss Post Solutions,** über das neue E-Brief-Angebot.

Vorschau auf die Messen

**mailingtage**  
DIALOG VERBINDET

**DOXNET**  
THE DOCUMENT X-PERTS NETWORK



Icon Systemhaus wächst rasant

# Auf zu neuen Ufern

Mit einer überraschenden Neuigkeit startete Icon Systemhaus sein Anwendertreffen am 24. Mai in der Soccer Lounge der Mercedes-Benz-Arena in Stuttgart: Zukünftig bietet der Output-Spezialist seinen Kunden eine komplette Plattform zur unternehmensweiten Integration von Informationen. Dazu haben die Stuttgarter einen Kooperationsvertrag mit Braintribe geschlossen.

Die Ankündigung zum Ausbau des Icon-Produktportfolios war eines der Highlights auf dem Anwendertreffen, das nun zum neunten Mal stattgefunden hat. Rund 170 Teilnehmer informierten sich über die aktuellen Entwicklungen bei Icon. Die Gästeliste vermittelte einen repräsentativen Überblick der Icon-Anwenderunternehmen, die sich wie ein „Who is who“ aus den Versicherungs- und Banken-Sektoren liest. Von den Top-30-Versicherungsunternehmen setzen ca. 70 Prozent die Korrespondenz-Plattform DOPE des Stuttgarter Software-Hauses ein, wie Geschäftsführer Uwe Seltmann nicht ohne Stolz gegenüber BIT mitteilt.

„Wir stellen im Durchschnitt monatlich zwei neue Mitarbeiter ein und das schon seit über einem Jahr“, freut sich Uwe Seltmann über die rasante Entwicklung seines Unternehmens. Seit 2010 hat sich der Personalstamm auf heute über 100 Mitarbeiter fast verdoppelt. Der Umzug in ein neues Firmengebäude im Zentrum von Stuttgart ist damit unausweichlich und soll Mitte dieses Jahres stattfinden. Gegenüber dem vergangenen Geschäftsjahr schoss der Umsatz um 40 Prozent hoch – bei ebenso steigendem Ertrag, wie Seltmann versichert. Der Erfolg spiegelt sich auch im DOPE-Anwendertref-

fen wieder, zu dem in diesem Jahr 40 Prozent mehr Gäste angereist sind als im Vorjahr.

Mit einer Verarbeitungsgeschwindigkeit von einer Million Dokumenten in nur 15 Minuten zählt DOPE zu den absoluten Hochvolumen-Software-Plattformen. Der Erfolg gründet jedoch auf vielen anderen Leistungsmerkmalen, wie vor allem dem integrativen Architekturkonzept, das die gesamte DOPE-Suite kennzeichnet, die intuitive Benutzeroberfläche und die komfortable Interaktivität bei der Dokumentenerstellung und Kundenkorrespondenz. Kernprodukt ist die Standard-Software DOPE/Dialog, ein prozessgesteuertes Korrespondenzsystem mit regelbasierten Textbausteinen für die automatische und interaktive Erstellung von hoch personalisierten Geschäftsdokumenten (Korrespondenz, Policen, Verträgen etc.). Ein weiterer Erfolgsfaktor ist die sehr hohe Service-Bereitschaft und letztendlich auch die strikt anwenderorientierte Unternehmensphilosophie bei Icon. Besonders deutlich wurde die Kundenzuwendung in den Kurzberichten der Anwender. Etwa 40 Anwender berichteten in jeweils nur wenigen Minuten über ihre Projekte mit DOPE, den Projektstatus, die Perspektiven und den ausge-

zeichneten Service des Icon-Teams. Für viel Gesprächsstoff sorgte die Kooperation von Icon mit Braintribe: Dadurch erweitert Icon das eigene Portfolio: Die unter dem Namen icon/CSP vermarktete Content-Service-Plattform steht für eine ganzheitliche, unternehmensweite Integration und Verfügbarkeit aller Informationen und Inhalte. Mit icon/CSP werden unternehmenskritische Inhalte genau dort verfügbar gemacht, wo sie benötigt werden: bei den Mitarbeitern, den Applikationen und den Geschäftsprozessen. Um diesem stark wachsenden Bereich Rechnung zu tragen, wurde bei Icon Systemhaus Anfang Mai ein neuer Geschäftsbereich etabliert.



**Uwe Seltmann,**  
Geschäftsführer  
Icon Systemhaus:  
„Wir betrachten  
unsere Kunden  
als Partner.“



**Icon-Anwendertreffen: Etwa 40 Anwender berichteten in jeweils nur wenigen Minuten über ihre Projekte mit DOPE, den Projektstatus, die Perspektiven und den ausgezeichneten Service des Icon-Teams.**

Derzeit vertrauen in den deutschsprachigen Ländern mehr als 50 Kunden auf die DOPE-Suite mit stark steigender Tendenz. In schnellen Schritten baut Icon auch das internationale Geschäft vor allem in Osteuropa und Russland aus.  
([www.icongmbh.de](http://www.icongmbh.de))