



REDpaper.

Wie geht es weiter?

DOPiX geht.

Inhaltsverzeichnis

DOPIX geht. Wie geht es weiter?.....	2
Welche Optionen haben Sie?	2
1. Motorwechsel: zukunfts offene Minimalmigration.....	3
Ihr individueller Weg zur zukunfts offenen Minimalmigration.....	4
2. Migration mit Optimierung: Machen Sie aus der Not eine Tugend!.....	4
Rom wurde auch nicht an einem Tag erbaut	5
Was spricht für die Serie M/?.....	5
Was sagen Anwender über die Serie M/?	7
Was spricht für kwsoft®?	7
Was sagen die Kunden über kwsoft®?.....	8
Fazit: Stellen Sie jetzt die Weichen auf Zukunft!.....	9

DOPiX geht. Wie geht es weiter?

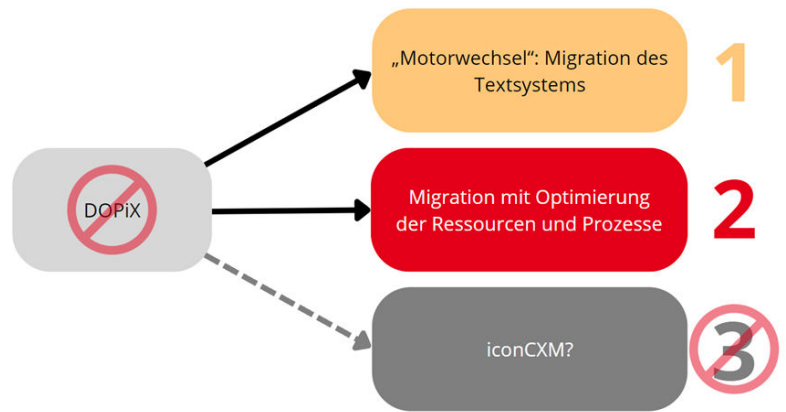
Mit dieser Frage sehen sich derzeit etliche deutsche Versicherungsunternehmen konfrontiert, die bisher auf die altbewährte CCM-Lösung gesetzt haben. Denn im Februar 2022 gab der neue Eigentümer des Produkts – Quadient – die Abkündigung von DOPiX bekannt und damit das Ende des Supports in wenigen Jahren. Das stellt die betroffenen Unternehmen vor die große Herausforderung, eine Lösung für dieses Dilemma zu finden. Denn den Austausch einer CCM-Kernkomponente dürften zu diesem Zeitpunkt wohl die wenigsten eingeplant haben.

Welche Optionen haben Sie?

Mit DOPiX geht es also nicht weiter – oder doch? Wie man in der Branche hört, will die neugegründete iconCXM – unabhängig von Quadient – eine „Neuaufgabe“ des Systems entwickeln. Die Migrationskosten sollen bei iconCXM einen Bruchteil der Migrationskosten von anderen Lösungen ausmachen. Das ist zu einem Zeitpunkt, da es noch kein entsprechendes Produkt gibt, schwer zu prognostizieren. Tatsache dagegen ist:

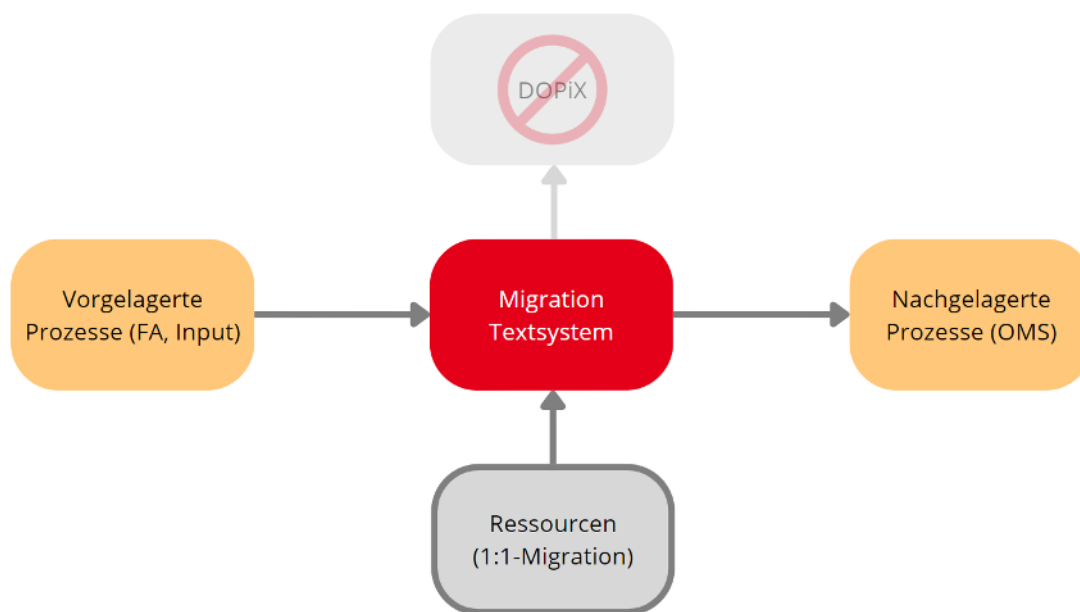
1. kwsoft® hat Erfahrungen aus konkreten Migrationsprojekten und Migrationsanalysen von ISIS Papyrus, Word und DOPiX. Und die zeigen: **der Aufwand für die manuelle Nachbearbeitung nach einer maschinell unterstützten Migration beläuft sich auf ca. 500–5.000 PT – je nach Anzahl und Komplexität der zu migrierender Vorlagen.** Wird DCF, die Document Composition Facility von IBM, genutzt, kann der Aufwand auch höher liegen. Hinzu kommen noch die obligatorischen **Tests im Fachbereich, die bei jeder Migration in gleichem Umfang anfallen** – auch bei einer iconCXM-Migration. Damit sind wir beim nächsten Punkt.
2. Ein – wie auch immer weiterentwickelter – DOPiX-Nachfolger hat technologisch sehr viel aufzuholen, um mit modernen Systemen auch nur annähernd konkurrieren zu können. Und das bedeutet letztendlich technologisch weiterentwickelte Vorlagen und Bausteine, die eine Migration der alten Ressourcen mit anschließenden Testroutinen notwendig machen – wie beim Wechsel zu anderen Systemen auch. Moderne Systeme wie die Serie M/ sind erfolgreich bei zahlreichen Unternehmen (siehe Referenzen) im Einsatz und wurden im Rahmen des Auswahlverfahrens typischerweise einem umfangreichen Proof of Concept unterzogen. Wer bereit ist, auf diese essenzielle Maßnahme zu verzichten und sich stattdessen auf die bloße Ankündigung eines Produkts verlässt, der verzichtet auf Planungssicherheit und geht ein schwer kalkulierbares Risiko für die Zukunft ein.

Der Wechsel zu einer alternativen Lösung ist damit sicher der vernünftige Weg, mit der DOPIX-Abkündigung umzugehen. Hierfür gibt es zwei Szenarien: Den „Motorwechsel“ als Minimalmigration, um den weiteren Betrieb zu gewährleisten. Und eine Migration mit Optimierung der Ressourcen und ggf. umgebenden Prozesse.



1. Motorwechsel: zukunfts offene Minimalmigration

Der Motorwechsel ist das, wonach es klingt: der „Motor“ der Dokumenterstellung, das Textsystem, wird ausgetauscht, während die Systemumgebung mit allen vor- und nachgelagerten Prozessen beibehalten wird. Diese Art der Minimalmigration ist mit deutlich weniger Kosten und Aufwand als eine Migration des gesamten CCM-Systems (inklusive OMS und Optimierung der Umgebungsprozesse) verbunden. Das kann für viele auf diese Situation nicht vorbereitete DOPIX-Nutzerinnen und -Nutzer vorerst die geeignete Lösung sein: Zeit- und Kostenaufwand sind überschaubar und der Betrieb kann weiterlaufen wie bisher.



Natürlich bleibt Ihnen ein Migrationsprozess nicht erspart, denn zum einen muss das neue System in Ihre bestehende IT-Landschaft integriert werden, zum anderen müssen Ihre bestehenden Ressourcen und Dokumentvorlagen ins neue System übertragen werden. Allerdings können Sie den Aufwand hierfür so gering wie möglich halten, indem Sie vorab prüfen, in welchem Umfang sich Ihre Vorlagen maschinell migrieren lassen.

Ihr individueller Weg zur zukunfts-offenen Minimalmigration

Um den Migrationspfad mit dem für Sie geringsten Aufwand einschlagen zu können, analysieren wir im ersten Schritt (ggf. gemeinsam mit darauf spezialisierten Partnern) Ihre Vorlagen auf maschinelle Migrierbarkeit. Dabei spielen Kriterien wie Komplexität, Logiksteuerung, Umfang etc. eine entscheidende Rolle. So schaffen wir die datenbasierte Grundlage für eine fundierte Entscheidung, welcher Migrationspfad der beste für Sie ist – teilmaschinell oder manuell. Bei einer teilautomatisierten Migration kann sich ein Einsparpotential von bis zu 80% gegenüber einer komplett manuellen Migration eröffnen.

Am Ende dieses individuell optimierten Migrationsprozesses haben Sie mit geringstmöglichen Kosten und überschaubarem Aufwand ein neues Textsystem eingeführt, gleichzeitig aber Ihre bestehenden Arbeitsabläufe und Strukturen beibehalten. Ihr Betrieb kann weiterlaufen wie bisher. Mit der Serie M/ schaffen Sie so eine zukunfts-offene Lösung, die Sie jederzeit und ganz nach Bedarf weiter optimieren und auf die Kundenkommunikation der Zukunft vorbereiten können. Damit kommen wir zum Mehrwert von Option 2.

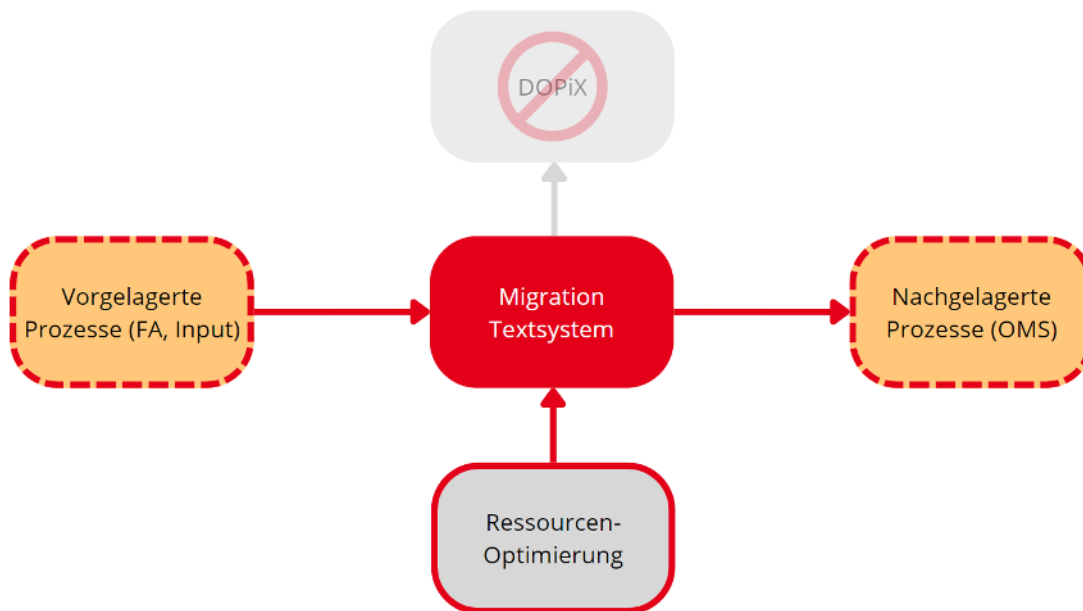
2. Migration mit Optimierung: Machen Sie aus der Not eine Tugend!

Diese Option geht über den „Motorwechsel“ hinaus: im Zuge eines Optimierungsprojekts werden Ihre gesamten Vorlagen, Inhalte und Dokumentenerstellungs-Prozesse unter die Lupe genommen.

Dies ist zwar zunächst ein etwas kostspieligeres und zeitaufwändigeres Unterfangen, bringt jedoch einen entscheidenden Vorteil mit sich: Sie haben so die Möglichkeit, Ihre gesamte Kundenkommunikation zukunfts-sicher zu machen, indem Sie

- **die Anzahl der Vorlagen reduzieren** und inhaltliche Redundanzen beseitigen,
- **die Verständlichkeit erhöhen** (einfache Sprache, Barrierefreiheit) mithilfe semantischer Prüfungen,
- **alle physischen und digitalen Kommunikationskanäle effektiv nutzen** – auf Basis einer einzigen Vorlage für seitenunabhängiges Layout auf mobilen Geräten, Seitenlayout für Print/PDF, zeitgemäße individuelle Kundenansprache,
- **zusätzliche Ein- und Ausgabekanäle anbinden** (falls nötig) und
- **Ihre CCM-Prozesse optimieren** (falls erforderlich).

Somit steigern Sie Ihre Effizienz und haben das Potenzial, langfristig Kosten einzusparen – denn schlankere Prozesse benötigen weniger Zeit, sind besser zu administrieren und erfordern weniger Aufwand. Gleichzeitig verbessern Sie die Qualität Ihrer Kundenkommunikation und können auch die anspruchsvollen Kundinnen und Kunden von morgen adäquat ansprechen.



Rom wurde auch nicht an einem Tag erbaut

Wann Sie diesen – ohnehin meist unumgänglichen – Schritt zu einem zukunftsfähigen CCM-System gehen, ist Ihnen überlassen. Wenn Sie sich entscheiden, zunächst nur den „Motorwechsel“ zu vollziehen, haben Sie auch im Nachhinein noch jederzeit die Möglichkeit, Ihre Vorlagen und Prozesse zu prüfen und zu optimieren. Gemeinsam mit unseren Partnern bieten wir Ihnen professionelle Prüf-, Optimierungs- und Migrationsverfahren an, die wir passgenau auf Ihre Bedürfnisse abstimmen. Wir sorgen dafür, dass Sie mit dem Umstieg auf die Serie M/ ein modernes, zukunftsfähiges CCM-System erhalten, das Ihren weiteren Geschäftserfolg mit erfolgreicher Kundenkommunikation unterstützt. Dafür stehen wir und unsere Partner.

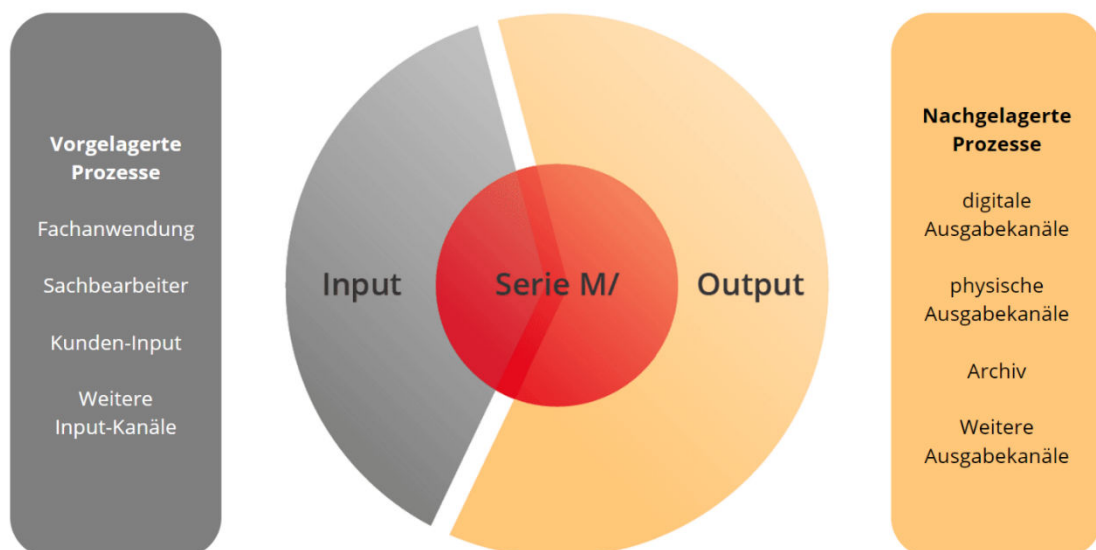
Was spricht für die Serie M/?

Ganz gleich, welche der beiden Strategien Sie verfolgen, mit der Serie M/ von kwsoft® sind Sie immer gut beraten. Dafür gibt es viele Gründe:

- Die Serie M/ ist ein seit 40 Jahren erfolgreiches CCM-System, das sich im heutigen Markt zur fachlich und technologisch führenden Lösung entwickelt hat.
- Unsere Software ist bei über 50 deutschen Versicherungsunternehmen erfolgreich im Einsatz. Sie deckt die Bedürfnisse der Versicherungsbranche perfekt ab. Darüber hinaus setzen aber auch Kunden aus zahlreichen weiteren Branchen auf die Serie M/.
- Mit der Serie M/ sind Sie bestens gewappnet für die digitalen Themen der Gegenwart und der Zukunft, wie z.B.

- responsives Layout für mobile Endgeräte,
 - wahlweise Betrieb On-Premise, im Container, in einer Cloud Ihrer Wahl oder als SaaS-Modell in einer sicheren Cloud-Umgebung, die von einem unserer Partner gehostet wird,
 - barrierefreie PDF/UA-Dokumente als Standard-Output sowie
 - barrierefreie, komfortable Bedienung über einen modernen WYSIWYG-Editor.
- Der Einsatz marktbewährter Standards gewährleistet eine hohe Interoperabilität mit Fachsystemen, Datenbanken etc. und macht das System zukunftssicher.
 - Endanwenderinnen und Endanwender profitieren bei der dialogorientierten Dokumenterstellung vom intuitiv und barrierefrei zu bedienenden, HTML5-basierten M/TEXT TONIC WYSIWYG-Editor.
 - Die Fachabteilungen nutzen das Redaktionssystem Content Hub, um ohne tiefere IT-Kenntnisse Dokumentvorlagen zu erstellen oder zu ändern.
 - Für Ihre Administratorinnen und Administratoren steht ein zentrales, modernes und leistungsfähiges Tool mit grafischen Editoren für die Konfiguration des Systems sowie die Vorlagenerstellung und -pflege zur Verfügung.
 - Die Serie M/ verfügt über eine ausgeprägte Schnittstellen-Strategie, über die das CCM-System nahtlos in Ihre bestehenden Prozesse und Systeme integriert wird.
 - Sie lizenzieren nur diejenigen Module der Serie M/, die Sie benötigen: das Content-Management mit M/TEXT TONIC, das Output-Management mit M/OMS, Renderer für verschiedene Ausgabeformate ...

Mit der Serie M/ bieten wir Ihnen eine CCM-Lösung, die Sie dank ihrer hohen Integrationsfähigkeit und Konfigurierbarkeit individuell auf Ihre Anforderungen zuschneiden können. Unsere zukunfts- und marktorientierte Produktentwicklung gewährleistet, dass Sie stets über ein System verfügen, das Stabilität mit Innovation verbindet.



Was sagen Anwender über die Serie M/?



„Mit M/TEXT TONIC haben wir uns für ein wohl bekanntes und bewährtes, gleichwohl zukunftsfähiges CCM-System entschieden. Damit können wir die strategische Ausrichtung der Basler ‚Ein System für eine Funktion.‘ sehr effizient für die Zukunft umsetzen.“

Michael Ohlert

Teamleiter Dokumentenmanagement- und Textsysteme, Baloise



„Was die Performance anlangt, ist das System (Serie M/) noch längst nicht ausgereizt. Falls nötig, liesse sich die Verarbeitungs-geschwindigkeit noch weiter steigern ... und dabei läuft das System mit der Stabilität und Präzision eines schweizer Uhrwerks. Es macht richtig Spass, mit dieser Technologie zu arbeiten!“

Daniel Metzger

Leiter Dokumenten Services, Raiffeisen Schweiz

UNSER ANGEBOT: Überzeugen Sie sich selbst und machen Sie sich ein Bild mit Informationen aus erster Hand. Sprechen Sie mit ausgewählten [Referenzkunden](#).

Kontaktieren Sie uns, wir vereinbaren gern einen Termin.

Was spricht für kwsoft®?

Bei der Wahl eines CCM-Systems steht natürlich die Leistungsfähigkeit der Software an erster Stelle. Doch auch die Qualität der Projektarbeit, die Zusammenarbeit im Team, die externe Beratung und Betreuung, kurz, der Partner, mit dem Sie in einem so wichtigen Projekt über einen längeren Zeitraum zusammenarbeiten, spielt eine zentrale Rolle für den Erfolg des Projekts. In diesem Kontext stellt sich durchaus die Frage: Was spricht eigentlich für Quadient?

2019 versprach der Geschäftsführer von Quadient Germany durch die Zusammenarbeit mit Icon „... neue Synergien, von denen in erster Linie unsere Kunden profitieren. Sie greifen auf ein breites und stetig weiterentwickelndes Portfolio an Lösungen ... zurück.“ Drei Jahre später stellte sich mit der Abkündigung von DOPiX heraus, dass die DOPiX-Kunden nun gezwungen sind, eine geeignete Produkt-Alternative zu finden und ein nicht vorgesehenes, nicht unerhebliches Migrationsprojekt zu stemmen. Ein solches Verhalten erschüttert das Vertrauen und ist nicht gerade eine Empfehlung für eine weitere, jahrelange Zusammenarbeit mit einem solchen Partner ...

kwsoft® legt großen Wert auf die Gründung und Pflege langjähriger, vertrauensvoller Kundenbeziehungen. Mit kwsoft® haben Sie Erfahrung, Kompetenz und Verlässlichkeit an Ihrer Seite, denn:

- kwsoft® ist ein mittelständisches, inhabergeführtes deutsches Softwareunternehmen, das sich seit über 40 Jahren auf seine Kernkompetenz – die Kundenkommunikation bzw. das Customer Communication Management – konzentriert und in Ihrer Branche zuhause ist.
- Bei uns haben Sie jederzeit einen direkten Draht zu den Verantwortlichen: über Ihren persönlichen Key Account Manager und das Kundenmanagement-Team, über unsere Kundenveranstaltung „kwcon“ und über unser jährliches Feature Voting, mit dem Sie Einfluss auf die Produktentwicklung nehmen.
- Gemeinsam mit unseren Partnern verfügen wir über mehr als 60 erfahrene und in der aktuellen Produktversion zertifizierte Consultants, die Ihnen eine umfassende Beratung und Betreuung rund um Ihr Serie M/-Projekt bieten. Mit diesem starken Team liefern wir Ihnen genau die Leistungen, die Sie anfordern.
- Sie entscheiden, mit welchem Leistungsumfang wir und unsere Partner Sie unterstützen – von der hauptverantwortlichen Projektabwicklung bis zur fallweisen Beratung nach Bedarf.
- Unsere Kostenstruktur ist transparent. Keine Sternchen, kein Kleingedrucktes. Sie bekommen von uns das, was Sie benötigen.

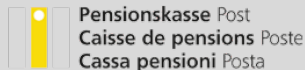
Was sagen die Kunden über kwsoft®?



„Die Firma kühn & weyh zeichnet sich durch ein sehr gutes Produkt, ein hochwertiges Consulting mit langjährigen Mitarbeitern und eine gute Organisation mit kurzen Entscheidungswegen aus.“

Klaus Huber

Projektleiter OMS, Concordia Versicherung



Aus dem Projektabschlussbericht: *„Das System ist konsolidiert und läuft stabil. ... Die Firma kühn & weyh hat wie gewohnt einen sehr kompetenten und zuverlässigen Eindruck hinterlassen.“*

Jaime Butler

Projektleiter Pensionskasse Post

UNSER ANGEBOT: Überzeugen Sie sich selbst und machen Sie sich ein Bild mit Informationen aus erster Hand. Sprechen Sie mit ausgewählten [Referenzkunden](#).

Kontaktieren Sie uns, wir vereinbaren gern einen Termin.

Fazit: Stellen Sie jetzt die Weichen auf Zukunft!

Quadient hat DOPiX abgekündigt. Sie müssen Ihre Kundenkommunikation neu organisieren. Die Aussichten auf ein DOPiX-Nachfolgeprodukt sind vage. Nehmen Sie die Herausforderung an und investieren Sie jetzt in eine Kundenkommunikation, die den Erfolg Ihres Unternehmens auch in Zukunft sicherstellt.

Die Serie M/ bietet Ihnen ein stabiles, bewährtes und technologisch führendes CCM-System, das passgenau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten wird und mit dem Sie sofort durchstarten können. Mit kwsoft® und unseren Partnern haben Sie ein kompetentes, verlässliches Team an Ihrer Seite, das Sie in jeder Phase des Migrationsprozesses und darüber hinaus tatkräftig unterstützt. Nutzen Sie die Chancen, die sich Ihnen durch die DOPiX-Abkündigung bieten.

Kontaktieren Sie uns, wir freuen uns auf Sie!

Unser hochkarätiges Partnernetzwerk

Gemeinsam mit unseren Partnern sind wir noch stärker, können qualitativ hochwertige Beratung noch besser skalieren und bringen Branchen-Know-how ins Projekt ein.

babel

dydocon
[Output Management]



s<e>mantics
Kommunikationsmanagement GmbH

S&N
I N V E N T

Weitere Partner auf unserer Homepage

Gerne stehen wir Ihnen als Ansprechpartner rund um das Thema CCM und barrierefreie Kundenkommunikation zur Verfügung unter marketing@kwsoft.de.

Die REDpapers sind ein Informationsservice der

kühn & weyh Software GmbH

Linnéstr. 1–3 • 79110 Freiburg • www.kwsoft.de • ©2025

Über weitere Anregungen oder Hinweise freuen wir uns.

Bitte senden Sie diese an: marketing@kwsoft.de

kwsoft
creating communication.