

DER MARKT FÜR KANZLEISOFTWARE AUS ANBIETERSICHT

„Schlankere und preiswertere Lösungen“

Kanzleisoftwareanbieter wollen dem Marktführer Datev Paroli bieten. Manfred Kappel, Geschäftsführer der Agenda Informationssysteme GmbH, zu seinen Plänen.



Manfred Kappel, Geschäftsführer der Agenda Informationssysteme GmbH.

CONSULTANT: Die Datev ist Marktführer im Softwarebereich für Steuerberater. Wo ist die Datev schwach, Agenda aber stark?

Kappel: Beratern wird heute immer mehr Zeit und Geld für ihre IT abgefordert. Besonders Datev-Anwender stellen das schon gar nicht mehr in Frage. Jetzt wird ihnen eingehämmert, dass sie zukünftig noch viel mehr Software brauchen. An dieser Stelle setzen wir an. Agenda bietet eine wesentlich schlankere und preiswertere Lösung, die den Anwender entlastet. Er spart die Ressourcen, die knapp sind: Zeit und Geld. So erhöht er mit Agenda seinen Ertrag.

CONSULTANT: Einige Steuerberater schrecken vor einem Systemwechsel zurück – zumal viele Steuerfacha-

gestellte den Umgang mit der Datev-Software seit Beginn ihrer Ausbildung kennen. Wie reagiert Agenda auf solche Vorbehalte?

Kappel: Gerade ehemalige Datev-Anwender loben die übersichtliche Struktur der Agenda-Software. Sie kommen von Anfang an gut zurecht und werden außerdem von einer treffsicheren Direkthilfe unterstützt. Vieles ist ja außerdem ähnlich.

Neue Kunden begeistert auch die kostenlose Hotline, weil sie nicht für jede Anfrage bezahlen müssen. Die Agenda-Anwendungsberater beraten die Kunden „von Kollege zu Kollege“, da sie alle aus Steuerkanzleien kommen. Und das Agenda-Consulting bietet auf Wunsch individuelle Betreuung auf höchstem Niveau.

CONSULTANT: Wie beeinflussen Finanzinvestoren die Kanzleisoftwarebranche?

Kappel: Es ist leicht nachvollziehbar, dass Investoren vor allem an einer kurz- bis mittelfristigen Ertragsoptimierung interessiert sind. Das ist keine gute Basis für eine kontinuierliche Unternehmenspolitik. Auf die Agenda-Politik ist dagegen seit mehr als 20 Jahren Verlass.

Auch ohne die Hilfe externer Investoren konnten wir unseren Kundenstamm auf fast 9.000 Kunden ausbauen. Das gibt uns eine solide wirtschaftliche Basis für die Zukunft.