

„Flexibler, näher am Kunden und günstiger“

Kanzleisoftware-Anbieter wollen dem Marktführer Datev Paroli bieten. Jürgen Zender, Geschäftsführer von Wago-Curadata, zu seinen Plänen.

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

Zender: Mit [tse:nit] bieten wir ein wesentlich innovativeres Produkt: Mit der integrierten Datenbank sind Mehrfachfassungen und Schnittstellenprobleme passé. Zudem stehen Informationen überall im System bereit. Abgesehen davon haben wir vor fünf Jahren die SQL-Datenbank von Microsoft in [tse:nit] integriert, die Datev stellt erst jetzt um. Drei Jahre früher als die Datev konnten wir ein Dokumentenmanagementsystem auf Basis der Saperion-Technologie anbieten.

Als Softwarehaus für mittelständische Steuerberater beteiligen wir übrigens auch die Kunden an der Weiterentwicklung. Wir sind flexibler als die Datev und viel näher am Kunden. Außerdem ist [tse:nit] signifikant günstiger.

CONSULTANT: Einige Steuerberater schrecken vor einem

Systemwechsel zurück – zumal viele Steuerfachangestellte den Umgang mit der Datev-Software seit Beginn ihrer Ausbildung kennen. Wie reagiert Wago-Curadata auf solche Vorbehalte?

Zender: Das Wechselargument kommt nicht von den Steuerberatern. Ihnen und ihren Mitarbeitern zeigen wir, dass der Umstieg sehr einfach ist und sich lohnt – das Arbeiten mit [tse:nit] ist wesentlich komfortabler und effizienter.

Nicht zuletzt aber weil der Marktanteil der Datev sinkt, erkennen immer mehr Steuerberater, dass [tse:nit]-Kenntnisse eine lohnende Zusatzqualifikation sind. Außerdem unterrichten bereits einige Berufsschulen, Fachhochschulen und Universitäten [tse:nit].

Zur Erleichterung des Umstiegs haben wir übrigens ein Migrationscenter eingerichtet. Dort begleiten wir Neukunden von der Planung der Datenübernahme bis hin zur vollständigen Integration in [tse:nit] und stehen ihnen auch später zur Seite.

CONSULTANT: Wie beeinflussen Finanzinvestoren die Kanzleisoftwarebranche?

Zender: Sie sorgen für einen vernünftigen Wettbewerb und erlauben Innovationen, die sonst nicht möglich wären. Außerdem bieten Investoren mittelständischen Anbietern langfristige Finanzplanungen, was auch Investitionssicherheit für den Kunden schafft.



Jürgen Zender, Geschäftsführer von Wago-Curadata.