

DER MARKT FÜR KANZLEISOFTWARE AUS ANBIETERSICHT

„Modern, flexibel und vielseitig anpassbar“

Kanzleisoftwareanbieter wollen dem Marktführer Datev Paroli bieten. Helmut Bernhart, Geschäftsführer der Sonapro GmbH, zu seinen Plänen.

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

Bernhart: Datev ist zweifelsfrei Marktführer, bedient aber ein breites Feld. Diese Stärke ist aber auch eine Schwäche. Individuelle Anforderungen von einzelnen Kanzleien schnell und flexibel umzusetzen werden dadurch regelrecht verhindert. Die Sonapro hat sich auf das Themengebiet Eigenorganisation spezialisiert und bietet auch nur dafür eine Lösung an. Diese klare Positionierung ist unsere Stärke. Ergänzend hierzu kommt unseren Kunden zugute, dass wir unser Produkt zu 100 Prozent in die Microsoft Dynamics NAV ERP-Software integriert haben. Die enge Partnerschaft der Sonapro mit Microsoft gewährleistet zudem unseren Kunden auch den Einsatz modernster Technologien und Innovationen. Das Ergebnis dieser Konstellation ist eine moderne, flexible und vielseitig anpassbare Softwarelösung für Kanzleien.

CONSULTANT: Einige Steuerberater schrecken vor einem Systemwechsel zurück – zumal viele Steuerfachangestellte den Umgang mit der Datev-Software seit Beginn ihrer Ausbildung kennen. Wie reagiert Sonapro auf solche Vorbehalte?

Bernhart: Diese Vorbehalte bestehen bei unserem Pro-



Helmut Bernhart, Geschäftsführer der Sonapro GmbH

dukt nicht, da in den meisten Kanzleien ergänzend zu der Datev-Software bereits Microsoft-Produkte wie Outlook, oder Excel im Einsatz sind. Dies ermöglicht dem Anwender das schnelle Erlernen der Software, was wiederum einen Systemwechsel erheblich vereinfacht. Dem Schrecken vor dem Systemwechsel entgegenen wir mit der Antwort eines unserer Kunden: „Der Anpassungsaufwand war erstaunlich niedrig. Wir mussten lediglich Feldanordnungen und ein paar Auswertungen ändern.“

CONSULTANT: Wie beeinflussen Finanzinvestoren die Kanzleisoftwarebranche?

Bernhart: Aus unserer Sicht im Gesamtergebnis letztendlich negativ, Finanzinvestoren sind oft an schnellem Gewinn interessiert. Wir haben andere Ziele, wir wollen die Nr. 1 im Bereich der Lösungsanbieter für Kanzleiorganisation werden. Dafür werden wir weiterhin auf die Partnerschaft mit dem Hause Microsoft setzen.

Weitere Interviews in den kommenden Ausgaben