

SPECTRUM

COMPUTER-SYSTEMHAUS

Gespräch zwischen Steuerberater
Dipl.-Kfm. Ralph Wilhelm Pesch
Köln und Dipl.-Ing. Ulrich Giesen,
geschäftsführender Gesellschafter
der SPECTRUM COMPUTERSYSTEMHAUS
GMBH Hilden

Im September 2007





Interview

„... wir waren immer loyal zur DATEV ...“

Gespräch zwischen Steuerberater Dipl.-Kfm. Ralph Wilhelm Pesch Köln und Dipl.-Ing. Ulrich Giesen, geschäftsführender Gesellschafter der SPECTRUM COMPUTER-SYSTEMHAUS GMBH Hilden:

Pesch: „Seit Anfang September 2007 ist SPECTRUM nun kein DATEV-Systempartner mehr, wie haben denn Ihre Kunden darauf reagiert?“

Giesen: „Einhellig – wirklich ohne Ausnahme – haben das unsere Kunden neutral oder die meisten sogar sehr positiv aufgenommen. Viele Kunden erhoffen sich, dass wir sie jetzt noch unabhängiger und offener beraten können.“

Pesch: „Sie haben ja auch in der Vergangenheit kein Blatt vor den Mund genommen. DATEV-kritisch waren Sie doch schon immer ...“

Giesen: „Wir waren immer loyal zur DATEV und haben nie DATEV-Wettbewerber unterstützt – wir haben aber im Interesse unserer Kunden konstruktive Kritik geübt und mehrfach die «Finger in offene Wunden» gelegt – wie man das wohl so umschreibt ...“

Pesch: „Nennen Sie doch mal einige wesentliche «offene Wunden», die bedeutsam für den Berufsträger waren.“

Giesen: „Als die DATEV z.B. im Herbst 2002 in ihrer Zeitschrift «inform» rechtliche Restriktionen aufzeigte, nach der angeblich die Fernwartung durch externe Systempartner berufsrechtlich nicht statthaft sei, hat SPECTRUM eine bun-



desweite Aktionen von Systempartnern organisiert. Die DATEV wollte damals anscheinend mit ihrer Rechtsinterpretation ein neues Monopol für ihr eigenes Angebot «NSM – Netz- und System-Management» etablieren. Es ging damals hoch her. Wir konnten die Sache damals nur dadurch lösen, weil wir bundesweit einige unserer Kunden gebeten hatten, diesbezügliche Anfragen

* Ralph Wilhelm Pesch ist geschäftsführender Partner der Sozietät Pesch & Partner in Köln, Vizepräsident der Steuerberaterkammer Köln, Vorsitzender des Bezirkes Köln im Steuerberaterverband und Mitglied des Fachausschusses 80 „Abschlussstellung und Prüfungswesen“ der Bundessteuerberaterkammer.



„... hat sich SPECTRUM um den Berufsstand verdient gemacht ...“

an ihre Steuerberaterkammern zu stellen. Hier kam dann die Antwort, dass es keine Sonderrechte für die DATEV gibt ...“

Pesch: „... ja, an die Diskussion in Kammer und Verband kann ich mich noch gut erinnern ...“

Giesen: „... stellen Sie sich einmal vor, es gäbe heute keine Fernwartung der Systempartner: Beispielsweise benötigte die CD-17.0-Installation im Januar 2007 inklusive Datenkonvertierung durchschnittlich ca. 7–9 Stunden pro Kanzlei. Bei einem Vorort-Service hätten Sie also 7–9 Stunden bezahlt, wenn Sie einen Techniker beauftragt hätten. Oder Sie hätten selbst mindestens

7–9 Stunden damit verbracht. Bei der Fernwartung waren das gerade einmal ca. 2 Stunden zu bezahlende Online-Hands-On-Zeit“.

Pesch: „Ohne Fernwartung wären die EDV-Kosten in den Kanzleien wohl kaum noch zu bezahlen – also hat sich SPECTRUM hier um den Berufsstand verdient gemacht?“

Giesen: „Naaa ... so hoch will ich das nicht aufhängen. Es liegt ja in der Natur der Sache, dass jedes Unternehmen am liebsten aus der Position eines Monopols heraus operieren möchte, das lernt jeder BWL-Student schon im ersten Semester. Hier verhält sich die DATEV also «marktkonform» ...“

Pesch: „... nun ja, vom ökonomischen Standpunkt sehe ich gleichwohl erhebliche wettbewerbliche Vorteile für die Genossen einer monopolistischen Genossenschaft, soweit die Marktmacht im Interesse der Berufsträger eingesetzt wird.“

Aber gerade hier setzt ja offenbar Ihre Kritik an – haben Sie noch weitere Beispiele?“

Giesen: „Ja – z.B. im Jahre 1998 bei der Einführung der DATEV-Windows-Versionen teilte ein Entwick-



lungsleiter allen Systempartnern, die an der Pilotphase teilgenommen hatten, den kategorischen Beschluss der DATEV mit, die effiziente Cloning-Installationstechnik nicht zuzulassen. Stattdessen sollte jeder PC einzeln installiert werden. Dessen ungeachtet haben wir unsere Kunden darüber aufgeklärt und empfohlen, das schnelle, kostengünstige Cloning-Verfahren anzuwenden. Die SPECTRUM-Kun-





„... nicht akzeptable, weil unbezahlbare Konfigurations-Empfehlung ...“

den haben dadurch viel Geld und Zeit gespart. Interessant: Ein ¼ Jahr später hat die DATEV den Genossen dann doch das Cloning-Verfahren als Nonplusultra-Neuerung angepriesen.“

Pesch: „Das hört sich schon sehr abenteuerlich an, was da hinter den Kulissen abläuft. Wer trägt hier eigentlich das Risiko? Und haben Sie Ihre Kunden darüber aufgeklärt?“

Giesen: „Ja, wir hatten damals auf mehreren Seminaren unsere Kunden hierüber ausführlich informiert und ein schriftliches Handbuch mit dem ganzen Umstiegs-Szenario übergeben. Dieses Handbuch hat die DATEV uns dann sogar zur weiteren internen Nutzung abgekauft. Das Risiko trägt hier natürlich letztendlich der Kunde, deshalb ist es nötig, ihm hier fair und offen alle Informationen darzulegen ...

... dieses Risiko und diese Entscheidung muss der Kunde auch bei der

Frage tragen, wie viele Server er anschaffen muss, wenn er die Vorzüge der WTS-Technik nutzen will. Die DATEV hat mit der WTS-Freigabe eigentlich eine für kleine Kanzleien nicht akzeptable, weil unbezahlbare Konfigurations-Empfehlung herausgegeben. Danach sollte eine WTS-Konfiguration umfassen: 1 x Fileserver, 1 x DATEV-Kommunikationsserver und 2 x WTS-Server. Wir hielten es für nicht vertretbar, kleine Kanzleien mit 3 bis 8 Arbeitsplätzen nach dieser Spezifikation in eine Server-Farm von 2, 3 oder gar 4 Servern investieren zu lassen. SPECTRUM hat sich damals mit den DATEV-Spezialisten auseinandergesetzt, zig Schriftwechsel mit tiefeschürfenden Fachdiskussionen geführt, bis schließlich die DATEV einer eingeschränkten Freigabe für «All-in-One»-WTS-Systeme zustimmte. Seit Jahren arbeiten so schon zahlreiche SPECTRUM-Kunden ohne technische Probleme und haben erhebliche Investitionskosten eingespart.“

Pesch: „Das kann ich aus eigener Erfahrung bestätigen.“

Giesen: „Ja, aber leider erhalten heute immer noch Anwender von All-in-One-WTS-Systemen bei Problemen mit der Anwendungssoftware aus Nürnberg statt einer Problemlösung häufig nur die lapidare Antwort, dass diese All-in-One-Lösung von der DATEV nicht richtig freigegeben sei.“

Pesch: „Aber als eine Art Robin Hood der DATEV-Anwender kann man SPECTRUM auch nicht gerade bezeichnen, denn als Unternehmen verfolgen Sie im Wesentlichen doch eigene wirtschaftliche Interessen.“





„... für uns ist die Sache klar: nur unsere Kunden bezahlen uns ...“

Giesen: „Selbstverständlich – aber wir sind ja gerade deshalb erfolgreich, weil wir unsere Kunden immer über diese «Wunden» informiert und so vor Fehlentscheidungen bewahrt haben. Hinter vorgehaltener Hand machen das sicherlich viele Systempartner – nur offen sagen darf man das nicht, dann gibt's Abmahnungen oder man wird von DATEV-Veranstaltungen ausgeschlossen. Wir hatten z. B. im Frühjahr 1999 unsere Kunden vor dem Umstieg auf die neue Windows-Version von Kanzlei-Rechnungswesen gewarnt und mitgeteilt, die Kunden sollten auf die nächste fehlerbereinigte Version warten. Von der DATEV hagelte es dafür sofort Ärger.“

Pesch: „Sie meinen, die eigene Genossenschaft lässt den Anwender ins offene Messer laufen?“

Giesen: „Äußerungen, die nicht 100%ig DATEV-konform sind, werden leider oft als Geschäftsschädigung ausgelegt. Das ist einer der

Gründe, warum SPECTRUM mehrfach in den letzten Jahren mit der DATEV angeeckt ist ...

... dabei ist die Sache für uns ganz einfach: Wenn SPECTRUM zwei, drei falsche Empfehlungen an unsere Kunden gäbe, würde uns kein Kunde mehr glauben. Also müssen wir uns schon ganz genau überlegen, was wir empfehlen, ganz besonders dann, wenn unsere Empfehlung von der der DATEV abweicht. Für uns ist die Sache klar: Nur unsere Kunden bezahlen uns – also können wir nur loyal zu unseren Kunden sein! Unsererseits kann es daher keine zweigeteilte Loyalität zu Microsoft, DATEV, Novell, Haufe, Audicon, Addison, Agenda, SBS, und wie alle die unterschiedlichen SW-Lieferanten heißen, geben.“

Pesch: „Also, soweit es sich nicht widerspricht, sollte Loyalität doch gegenüber allen Geschäftspartnern geübt werden. Im Übrigen: Eine offene – oder besser: aufrichtige – Beratung

erwarte ich sowohl von meinem Systempartner als auch von der DATEV!“



Giesen: „Einverstanden, aber Sie waren ja selbst Zeuge, was im Nachgang zu meinem Vortrag auf Ihrer Bezirksveranstaltung am 17.4.2007 in Köln passierte. Sie hatten das Thema «Die digitale Steuerberatungskanzlei – Fluch oder Segen? Ein Blick auf heute und in die Zukunft – Chancen und Risiken» vorgegeben und hierzu selbst einen interessanten Vortrag aus Sicht der Berufsträger gehalten ...“

Pesch: „... ja, und dann kam Ihr Vortrag aus Sicht eines Systembe-



„... SPECTRUM hat nur auf die Wünsche der Kunden reagiert ...“

treuers, der – wie mir die meisten Anwesenden bestätigten – das «Salz in der Suppe» dieser Veranstaltung war und den ich persönlich alles andere als besonders kontrovers empfand.“

Giesen: „Wie Sie aber wissen, hat die DATEV hinterher einen Aufstand gemacht. Dabei hatte ich lediglich anhand konkreter Beispiele aus dem Internet demonstriert, dass leider schon einige Steuerberater mit dem neuen Thema «BmZ – Buchen mit Zukunft - Digitale Belegverarbeitung» unseriös auf Mandantenfang unterwegs sind. Headlines auf Homepages wie «Buchen Sie noch oder leben Sie schon» erwecken ja den Eindruck, als ob heute nur noch Beschränkte eine Buchhaltung machen. Unseriöse Aussagen von Steuerberatern, der Mandant müsse seine Belege nicht mehr abheften und aufbewahren, sondern er könne sie einfach wegschmeißen, nachdem er sie im Rahmen der Digitalen Belegbuchung nach Nürnberg

gefaxt hat, habe ich genauso kritisiert wie die offenbar zunehmende Anzahl an Steuerberatern, die der «Geiz ist geil»-Manie verfallen sind und behaupten, dass der Mandant angeblich mit BmZ 50 bis 80% der Kosten einsparen könne.“

Pesch: „Das halte ich ohnehin für eine Mär. Im Übrigen interessieren den Berufsträger in erster Linie die eigenen IT-Kosten und diese haben sich in den letzten Jahren unbestreitbar absolut wie relativ erhöht. Was Ihren Vortrag in Köln betrifft, so lag darin nichts Anstößiges. Er hat den Anwesenden lediglich etwas die Augen geöffnet, dass man das Geschäft individuell – Mandant für Mandant – gestalten sollte und nicht nach dem Gießkannenprinzip allen Mandanten den gleichen Hut verpassen kann, wie Sie es ja auch sehr schön bildlich dargestellt hatten. Im Nachhinein ärgert mich nur, dass die DATEV versucht hat, indirekt auf eine Verbandsveranstaltung Einfluss zu nehmen und unsere Referenten

einschüchtert. Mit diesem Thema bin ich auch noch nicht fertig ...“

Giesen: „Diese ständige Beeinflussung, d.h. dieser «De-facto-Maulkorb», war mit einer unserer Gründe für die einvernehmliche Auflösung des DATEV-Systempartner-Vertrages.“

Pesch: „Das kann aus Ihrer Sicht aber doch nicht alles gewesen sein, um den Systempartner-Vertrag mit der DATEV zu lösen ...“



Giesen: „Die DATEV ist in den letzten Jahren nicht mehr nur Software-Lieferant, sondern geht mit eigenen IT-Angeboten verstärkt auch in die



„... seit SPECTRUM mit eigener, kostengünstigerer ASP-Technik am Markt ist, kam es zu Dissonanzen mit dem DATEV-Vertrieb ...“

Kerngeschäftsfelder der Systempartner. Speziell das DATEVasp-Angebot – da, wo die Server direkt in Nürnberg stehen und die Terminals in der Kanzlei per DSL-Leitung damit verbunden sind – hat uns schwer zu schaffen gemacht. Die DATEV ist so in den letzten Jahren zu unserem größten Wettbewerber geworden. Eine Partnerschaft mit gegenseitiger vertraglicher Loyalitätsverpflichtung ist in dieser Wettbewerbssituation nur sehr schwer aufrecht zu erhalten.“



Pesch: „Aber Sie machen doch jetzt der DATEV mit Ihrem ASP-Rechenzentrum Konkurrenz?“

Giesen: „SPECTRUM hat nur auf Wünsche der Kunden reagiert und

ist nun mit einem eigenen Mandanten- und Kanzlei-ASP-Angebot (Application-Service-Providing) auf dem Markt. Die ASP-Technik verlangt die Unterbringung der Server in einer speziellen, dafür geeigneten Umgebung, welche man «Rechenzentrum» nennt. Eigentlich nichts Besonderes: eine klimatisierte Industriehalle mit Redundanzen, Notstrom-, Brand-, Alarm- und Zugangsüberwachung. SPECTRUM arbeitet hier nun seit zwei Jahren mit einem der größten europäischen Co-Locations-Rechenzentren in Düsseldorf zusammen. Seitdem nun SPECTRUM mit seiner eigenen kostengünstigen ASP-Technik erfolgreich am Markt ist, kam es vermehrt zu Dissonanzen mit dem lokalen DATEV-Vertrieb. Dennoch: Die DATEV hat den Wettbewerb eröffnet – wenn schon Wettbewerb, dann doch bitte richtigen Wettbewerb.“

Pesch: „Wie ist denn nun zukünftig durch SPECTRUM der DATEV-Support gewährleistet?“

Giesen: „SPECTRUM hatte seit Jahren bei der DATEV und in Systempartner-Kreisen das Image, der bundesweit am besten informierte Systempartner zu sein. Dieses Image hat sich SPECTRUM sicherlich nicht dadurch erworben, weil SPECTRUM nur die Service- und Supportdatenbank der DATEV im Internet aufmerksam gelesen hat ... Es ist sichergestellt, dass SPECTRUM auch in Zukunft der am besten informierte Systempartner am Markt bleiben wird!“

Pesch: „Sind denn jetzt keine Informations-Quellen abgeschnitten?“

Giesen: „Die DATEV hat sich in der einvernehmlichen Auflösungsvereinbarung zum DATEV-Systempartner-Vertrag verpflichtet, auch zukünftig SPECTRUM mit allen notwendigen technischen Informationen zu versorgen, die es SPECTRUM ermöglichen, die DATEV-Anwender technisch unterstützen zu können.“



„... dieser «De-facto-Maulkorb» ...“

Pesch: „Und was sagen Ihre Z.E.U.S.-Kollegen?“



Giesen: „Dieser bundesweite Zusammenschluss von 23 großen Systempartnern hat sich nun seit über 10 Jahren bestens bewährt. Für das Troubleshooting bei unseren Kunden hat sich sowieso die eigene Technikhotline der Z.E.U.S.-Gruppe als die effektivste Unterstützung herausgestellt, d.h. die gebündelte Fachkompetenz von über 100 IT-Technikern, die tagtäglich an vorderster Front in den Steuerberatungskanzleien mit den wirklichen Problemen kämpfen, hat schon bei vielen Problemen sehr schnell geholfen ...

... außerdem hat SPECTRUM eine Top-Crew mit 10-, 15-, 20-jähriger

Erfahrung im DATEV- und Kanzlei-Umfeld. Mit 15 geschulten, zertifizierten bzw. langjährig erfahrenen Anwendungsspezialisten gehört SPECTRUM heute in der Rhein-Ruhr-Region zu den größten Know-how-Trägern für Kanzlei- und DATEV-Anwendungen – und das wird auch so bleiben.“

Pesch: „Also gibt es keine Informations-Defizite?“

Giesen: „Wir Systempartner haben es leider in der Vergangenheit versäumt, unsere Kunden darüber aufzuklären, wie dürftig die Informationsversorgung durch die DATEV in Wahrheit ist. SPECTRUM hat daher ergänzend mit eng verbundenen DATEV-Anwendern Vereinbarungen getroffen, als deren IT-Beauftragte vollen Zugriff auf alle relevanten DATEV-Informationen zu erhalten – sodass auch hierüber eine zweite, unabhängige und vor allem eine direkte Informationsversorgung gewährleistet ist. Denn nicht

irgendein Systempartner besitzt einen Informationsanspruch gegen die DATEV, sondern jeder DATEV-Anwender!“

Pesch: „Das ist ja auch richtig so. Als DATEV-Genosse kann ich ja frei entscheiden, ob ich zur EDV-Betreuung entweder einen DATEV-Systempartner beauftrage, einen freien Systempartner engagiere oder das selbst in Eigenregie leisten möchte.“

Giesen: „Schon in der Vergangenheit hat sich dieser zweite Informationskanal über den DATEV-Anwender bewährt, denn die DATEV «verpasst» leider sehr häufig die rechtzeitige Informationsweitergabe an die Systempartner.“

Pesch: „Was meinen Sie konkret?“

Giesen: „Nun, beispielsweise bekamen am Rosenmontag 2007 die DATEV-Systempartner erst mittags die Information zur DVD-17.1, dass die Programme zur Abschluss-



„... die ständige DATEVasp-Werbung fällt tatsächlich ins Auge ...“

prüfung bzw. Bilanzbericht fehlerhaft seien und man diese nicht installieren sollte. Die DATEV-Anwender selbst hatten diese Information jedoch bereits am Freitagmorgen der Vorwoche erhalten. Als vorausplanender Systempartner hatten wir natürlich dieses Karnevalswochenende dazu genutzt, in zahlreichen Kanzleien diese Updates zu installieren. Da wir von diesem Problem nichts wussten, haben wir den Betrieb in nicht wenigen Kanzleien unbeabsichtigt lahmgelegt.“



Pesch: „Das ist ärgerlich, aber solche Versehen können doch mal passieren, man muss nur daraus lernen und die Kommunikation im

Interesse der Berufsträger zukünftig verbessern.“

Giesen: „So etwas passiert aber leider dauernd und zu häufig: Am 14.8.2007 noch wurden alle DATEV-DMS-Anwender über einen gravierenden Fehler bei der Rechtsverwaltung in dem DATEV-Dokumenten-Management-System (DMS) informiert. Die DATEV-Systempartner (die ja zig DMS-Kunden «rundum» betreuen) wurden überhaupt nicht hierüber informiert. Dafür findet man aber auf dem Kundenrundschreiben den dezenten Werbehinweis: «Wenn Sie das DATEVasp-Angebot nutzen, wird die Fehlerbeseitigung unmittelbar ab Verfügbarkeit eingespielt.» Rechtzeitige und richtige Informationen an Systempartner werden leider immer häufiger «übersehen», stattdessen gibt es immer mehr DATEVasp-Werbung.“

Pesch: „Die ständige DATEVasp-Werbung fällt tatsächlich ins Auge.“

Giesen: „SPECTRUM musste also entscheiden, ob man zukünftig

- als abhängiger, zur Loyalität verpflichteter DATEV-Systempartner
- oder als freier, unabhängiger KANZLEI-Systempartner am Markt weiterarbeiten will – SPECTRUM hat sich für Letzteres entschieden.“

Pesch: „*Sehr geehrter Herr Giesen, vielen Dank für Ihre Ausführungen. Ich kann Sie nur ermutigen, Ihren Weg als unabhängiger KANZLEI-Systempartner weiter zu gehen. Unsere Sozietät hatte aus verschiedenen Gründen 2006 entschieden, zu einem Kölner DATEV-Systempartner zu wechseln. Die vergangenen 10 Monate haben uns allerdings gezeigt, dass die Betreuung durch Ihr Unternehmen wesentlich effektiver und professioneller war. Wir haben die Konsequenz gezogen und sind nunmehr wieder in den Kreis Ihrer Kunden zurückgekehrt.*“