

SPECTRUM news



Sonderausgabe der Kundeninformation anlässlich des 25-jährigen Geschäfts Jubiläums der SPECTRUM COMPUTER-SYSTEMHAUS GMBH

25 JAHRE SPECTRUM DIE GANZE STORY



GESPRÄCH
ZWISCHEN DIPL.-KFM. RALPH W. PESCH,
STEUERBERATER IN KÖLN,



UND DIPL.-ING. ULRICH GIESEN, GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER DER SPECTRUM COMPUTER-SYSTEMHAUS GMBH IN HILDEN

Ralph W. Pesch: *Herr Giesen, Mitte 2007 haben wir zusammengesessen und über die Beendigung der DATEV-Systempartner-Verträge gesprochen. Ich hatte damals den Eindruck, dass das für Ihr Unternehmen schon eine nicht unerhebliche Zäsur bedeutete und Sie selbst zwar mit einer offenbar klaren Strategie, jedoch gleichzeitig auch mit gewissen Gefühlen der Unsicherheit in die Zukunft schauten. Heute, mehr als sechs Jahre später, feiert SPECTRUM sein 25-jähriges Bestehen. Wie ist es Ihrem Unternehmen ergangen?*

Ulrich Giesen: Nach Beendigung der Systempartner-Verträge mit der DATEV ging es SPECTRUM richtig gut. Ehrlich gesagt, wir waren uns damals selbst nicht sicher, wie sich das entwickeln würde. Wir hatten lediglich eine Ahnung, ein Gefühl, dass unsere Kunden uns treu bleiben würden und dass wir diese Abhängigkeit beenden sollten, wie man diese Gängelung positiv umschreiben kann. Im Nachhinein betrachtet, war das nicht nur eine konsequente, sondern auch eine absolut richtige Entscheidung. Vermutlich hätten wir das schon viel früher machen sollen, denn schon seinerzeit sagten unsere Kunden, dass sie sich einen unabhängigen KANZLEI-Systempartner wünschen – und kein verlängertes Sprachrohr. Dieser Wunsch ist nach wie vor aktuell, auch bei vielen neuen Kunden, die wir seither gewinnen konnten.

Ralph W. Pesch: *Würden Sie die Entwicklung Ihres Unternehmens SPECTRUM als eine Erfolgsstory bezeichnen?*

Ulrich Giesen: Ich weiß nicht, was Er-

folgsstorys sind. Viele der Erfolgsstorys, von denen ich gelesen und gehört habe, waren lediglich von Marketingexperten ausgedachte, nette Geschichten, die sich meistens kurze Zeit später ins Gegenteil verwandelten oder die sich in Schall und Rauch auflösten. Durch SPECTRUM konnte ich in den vergangenen 25 Jahren mit meiner Familie halbwegs gut leben, meinen Kindern eine ordentliche Ausbildung bezahlen und war in der Lage, für meine eigene Altersversorgung etwas auf die hohe Kante zu legen. Das trifft erfreulicherweise nicht nur auf meine eigene Familie, sondern auch auf die Familien der SPECTRUM-Mitarbeiter zu, die seit vielen Jahren, manche schon seit fast 25 Jahren zum festen Mitarbeiterstab unseres Hauses gehören und von denen sich viele in den vergangenen Jahren auch Eigentum bilden konnten. Darüber hinaus stützt sich unser Erfolg auf eine sehr treue Kundenbasis, die mit uns durch dick und dünn gegangen ist. So betrachtet ist SPECTRUM sicherlich eine Erfolgsstory.

Ralph W. Pesch: *Jeder Berufsträger weiß, dass es Mandanten nicht sehr schätzen, dauernd mit wechselnden Ansprechpartnern auf der operationalen Ebene zu tun zu haben. Das Gleiche gilt natürlich für den Kanzlei-Inhaber selbst, der es bei seinem Systembetreuer überhaupt nicht schätzt, wenn dieser immer neue Ansprechpartner serviert. Offensichtlich haben Sie es geschafft, Ihren Kunden gegenüber über die Jahre einen relativ stabilen Personalstamm zu präsentieren – ich persönlich kenne jedenfalls die meisten Ihrer Mitarbeiter und die kennen mich, was den Umgang miteinander nach meiner*

Wahrnehmung sehr angenehm und vertrauensvoll macht.

Ulrich Giesen: Ja, darauf sind wir besonders stolz! Auch wenn Mitarbeiter mal sagen, dass sie sich nach sieben, acht, neun Jahren verändern wollen oder der Liebe wegen wegziehen, halten sie immer noch Kontakt zur SPECTRUM-Family. Zu unserer 25-Jahr-Feier kamen spontan auch



Steuerberater **Dipl.-Kfm. Ralph W. Pesch** ist geschäftsführender Partner der Sozietät Pesch & Partner Köln, Vizepräsident der Steuerberaterkammer Köln, Vorsitzender des Bezirks Köln im Steuerberaterverband und Mitglied des Fachausschusses 80 „Abschlusserstellung und Prüfungswesen“ der Bundessteuerberaterkammer.



viele Ehemalige. Ich habe mal gelernt, dass das Human Capital das wichtigste Vermögen eines Unternehmens ist. Vor meiner Selbstständigkeit konnte ich in dieser Hinsicht ein paar Jahre im Management internationaler Konzerne einiges an Erfahrungen sammeln. Dort wurde durch verantwortliche Manager eine aus meiner Sicht völlig falsche „Hire and Fire“-Personalpolitik angewandt und damit oft nur des kurzen Profits wegen das ganze Firmenvermögen verbrannt. Ich war zum Beispiel als junger Geschäftsführer in den 70er-Jahren bei einer US-Computerfirma allein dadurch erfolgreich, dass ich die Mitarbeiter wieder einstellte, die mein Vorgänger kurz vorher gefeuert oder vergrault hatte, denn ich konnte diese Leute unmittelbar ohne aufwendige Einarbeitungszeit sofort effektiv einsetzen. Das war mir eine Lehre fürs Leben und diese Erfahrung habe ich bei SPECTRUM versucht umzusetzen.

Ralph W. Pesch: *Stimmt es, dass Sie viele Ihrer Mitarbeiter selbst ausgebildet haben?*

Ulrich Giesen: Das ist tatsächlich so. 80 Prozent der heutigen Mitarbeiter haben vor Jahren bei SPECTRUM ihre Lehre gemacht. Ich selbst habe über zehn Jahre aktiv in einem Prüfungsausschuss der IHK Düsseldorf mitgearbeitet, um

Auszubildenden der neuen IT-Berufe mit Praxis-Know-how die Abschlussprüfung abzunehmen.

Ralph W. Pesch: *Es wird ja bei SPECTRUM wohl nicht immer aufwärts gegangen sein – oder haben Sie stets Gewinne erwirtschaftet?*

Ulrich Giesen: Also der Verlauf unseres Umsatzes bei SPECTRUM gleicht in den vergangenen 25 Jahren eher einer Achterbahnfahrt. Meine Tochter Mona, die sich nach ihrem betriebswirtschaftlichen Diplom-Kauffrau-Studium dazu durchgerungen hat, in die Fußstapfen von Mutter und Vater zu treten und SPECTRUM fortführen will, bekam ein väterliches Trainee-Programm verpasst. Hierbei sollte sie unter anderem das Aufstellen von Budgets und den kontinuierlichen Abgleich mit den Istzahlen erlernen, denn solche praktischen Sachen scheint man heutzutage an den Universitäten nicht mehr beizubringen. Hierfür haben wir ihr die Bilanzen der vergangenen 25 Jahre in die Hand gedrückt und gesagt: „Trage einmal die GuVs schön in Excel-Spalten nebeneinander ein und leite daraus einen Trend für ein Budget ab.“ Selbst mich hat das Resultat schwer verblüfft: Es ging tatsächlich ständig rauf und runter.

Von 1988 bis 1995 ging es eigentlich erst

einmal kontinuierlich nach oben. Ab 1995 stieg der Umsatz dann überproportional an, weil mit Windows 95 der Kunde nicht mehr nur einzelne PCs in seinem Netzwerk ergänzen oder austauschen konnte, sondern alle alten DOS-Geräte auf einen Schlag durch Windows-95-PCs ersetzen musste. Dann kamen 1998 und 1999 die Umstellungen auf die WIN-Programme, wir mussten damals circa 3.000 PCs raus-schleppen und vor Ort installieren und da gab es damals auch noch richtige Margen an den PCs. (lacht) Das waren wirklich gute Jahre. 1998 haben wir sogar so viel Umsatz gemacht, wie wir erst viel später, nämlich 2011, wieder erreichen sollten – damals aber eben mit viel Hardware-Handel und heute mit Dienstleistungen. Der erwartete Umsatzeinbruch nach der Jahrtausendwende im Jahr 2000, da alle Kunden erst aktuell aufgerüstet hatten, fiel interessanterweise geringer aus als erwartet, weil nun alle während des Internet-Hypes professionelle Internetsysteme brauchten und die DATEV eine Umrüstung von Novell-Servern auf Windows-Server wünschte. In den Jahren 2004 bis 2006 war das Geschäft leider etwas rückläufig – unter anderem auch, weil Kunden wegen der dort vorhandenen ASP-Angebote zur DATEV wechselten, die wir zum damaligen Zeitpunkt noch nicht anbieten konnten. Nachdem

wir seit 2006 selbst im ASP-Geschäft sind, steigt der Umsatz kontinuierlich und ist aufgrund der vielen langfristigen ASP-Verträge eine verlässliche und kalkulierbare Größe geworden.

Ralph W. Pesch: *Sie machen das wie die Politiker und reden um die Frage herum. Umsatz ist nicht alles – waren Sie nun immer profitabel oder gab es auch größere Verlustjahre?*

Ulrich Giesen: Erfreulicherweise waren wir immer profitabel. In all den Jahren haben wir strikt darauf geachtet, auch in schwierigeren Zeiten pro Geschäftsjahr mindestens circa 10.000 Euro als Gewinn zu veröffentlichen. Auch haben wir unsere Gewinne meist thesauriert und uns dadurch zunehmend aus der Abhängigkeit von Kreditinstituten verabschieden können. Wir haben zwar einen ordentlichen offiziellen Kontokorrentrahmen bei den Banken – man weiß ja nie –, diesen haben wir aber schon seit über 15 Jahren nicht mehr in Anspruch nehmen müssen. Auch die gesamte Mietfinanzierung ab 1995 und die Finanzierung des eigenen Rechenzentrums, die bis heute über 2 Millionen Euro betragen hat, haben wir immer aus eigenen Mitteln bezahlen können und mussten keine Bank fragen. Ich halte diese altbackene, manche sagen auch seriöse, Unternehmensfinanzierungsstrategie gerade in der heutigen Zeit für sehr wichtig, auch wenn die Zinsen vielleicht gerade niedrig sind. Nur so kann man als unabhängiger Unternehmer, ohne Dritte fragen zu müssen, ohne dieses ganze Rating-Gedöns, jederzeit schnell die Entscheidungen treffen, die für das Geschäft wichtig und notwendig sind.

Ralph W. Pesch: *Offensichtlich haben Sie die Entwicklung von einem Computer-Fachhändler und Netzwerklieferanten für Steuerberater zu einem IT-Dienstleister für unsere Berufsgruppe sehr erfolgreich bewältigt. Es ist kein Geheimnis, dass der Berufsträger gerade im ASP-Umfeld einen wirtschaftlich langfristig stabilen und zuverlässigen Systembetreuer benötigt. Der-*

zeit haben Sie circa 25 Mitarbeiter. Wollen Sie weiter expandieren?

Ulrich Giesen: Mit unseren derzeit 26 Mitarbeitern und der vorhandenen Managementstruktur haben wir das Limit erreicht und können keine weiteren Mitarbeiter mehr einstellen, ohne dass wir eine weitere Managementebene dazwischenschieben müssten. Diese kostet Geld und das Unternehmen würde dann zunächst für längere Zeit weniger verdienen. Wir sind da in einer kritischen Größe. Bei SPECTRUM kocht der Chef zwar nicht alles selbst und kriecht auch nicht mehr unter die Schreibtische, um die PCs anzuschließen – aber jeder Kunde kann im Eskalationsfall und auch sonst direkt mit dem Chef sprechen. Das ist ja gerade die Geschäftsphilosophie von SPECTRUM. Wir wollen für unsere Kunden ein familiärer, mittelständischer Betrieb bleiben.

Wir glauben, dass sich unsere Kunden, die ja auch alle mittelständische Kanzleien und Unternehmen sind, keine durchgestylten, anonymen Service-Hotlines wie bei Großunternehmen wünschen, mit endloser Warteschlangenmusik und mit ständigen, unverständlichen Aufforderungen, irgendetwas über die Tastatur einzugeben. Wir glauben, dass unsere Kunden schon bei der Nennung des Namens am Telefon persönlich erkannt und persönlich bedient werden wollen. Und das geht nur, wenn wir ein überschaubarer, familiärer Betrieb bleiben.

Ralph W. Pesch: *Als Ihr Kunde kann ich das durchaus bestätigen und alles andere würde mich auch betrüblich stimmen. Die Anforderungen steigen allerdings und der Kostendruck – auch in den Kanzleien – wird mit den höheren Anforderungen zunehmen. Wie ist Ihre jetzige Struktur darauf ausgerichtet und wie wird sie sich entwickeln?*

Ulrich Giesen: Natürlich wollen und müssen wir hier an dieser Stelle qualitativ expandieren. Diesem Druck werden wir aber durch Rationalisierung und Effizienzsteigerung und nicht unbedingt durch Ausweitung unseres Personalstamms begegnen.

Ralph W. Pesch: *Also können die SPECTRUM-Kunden davon ausgehen, dass der gewohnte gute Service bestehen bleibt, ohne dass hierfür an der Kostenschraube gedreht wird?*

Ulrich Giesen: Ja, das ist genau das, was wir wollen. Unsere Kunden bestätigen uns einhellig, dass sie mit unserem Service zufrieden sind – auch wenn es mal hier oder da im Gebäck kracht und knirscht. Kunden geben uns bei den durchgeführten Umfragen sehr gute Noten. Gerade wieder zu unserem Firmenjubiläum haben uns das viele Kunden mit spontanen Referenzschreiben bestätigt. Das soll auch in Zukunft so bleiben, deshalb legen wir auch so viel Wert auf Personalkontinuität.

Ralph W. Pesch: *Kann man es denn allen Kunden immer recht machen?*



Ulrich Giesen: Nein, das geht natürlich nicht. Sie selbst sind ja auch nicht gerade das, was man einen einfachen Kunden nennt, und waren, wenn ich mich recht entsinne, in den Jahren 2005 und 2006 auch einmal mit einem anderen Systembetreuer „fremdgegangen“, nicht wahr, Herr Pesch?

Ralph W. Pesch: *Bitte keine alten Wunden aufreißen, Herr Giesen! Ich denke, daraus haben wir beide etwas gelernt.*

Ulrich Giesen: Mir hat einmal ein erfahrener Inhaber eines größeren Wuppertaler Systemhauses (vielleicht kennt ihn der eine oder andere: Es war Manfred O. Röth.) vor 25 Jahren zur SPECTRUM-Gründung gesagt: „Im EDV-Geschäft hängt es nicht nur davon ab, dass der Kunde sich als König fühlt und sich einen Lieferanten aussucht – auch der EDV-Dienstleister muss sich die richtigen Kunden aussuchen, denn im EDV-Alltag gibt es nicht nur immer eitel Sonnenschein. Es kommt in der EDV auch immer wieder zu Störungen und Ausfällen, zu Fehlern und Unvorhersehbarem – und erst dann beweist sich, ob die Beziehung von Kunde und Dienstleister auch belastbar ist und hält.“ Auch wenn es sich hier etwas überheblich anhört, aber der Mann hatte wirklich Recht. Man muss in der IT-Branche eventuell auch mal mit einem Kunden Tacheles reden – aber das ist bei einem Steuerberater im Mandatsverhältnis ja auch nicht anders.

Ralph W. Pesch: *Das stimmt natürlich, insbesondere wenn der Mandant seinen Mitwirkungspflichten nicht oder nicht ordnungsgemäß nachkommt.*

Ulrich Giesen: Wir versuchen unsererseits immer, offen und fair mit den Kunden umzugehen, auch wenn einmal etwas schief läuft. Dann muss man sich dazu bekennen und eben die Hose runterlassen – wie man sagt. Wo gehobelt wird, da fallen auch Späne – und dann muss man das wieder geradebiegen, dabei aber dem Kunden nichts verheimlichen oder die Schuld auf alle anderen schieben, wie das im IT-Markt gern gemacht wird. Ich höre daher auch gern, wenn alte Kunden berichten, dass wir ihnen mal vom Kauf dieses oder jenes Geräts oder von der Anschaffung der einen oder anderen Software abgeraten haben, statt an das schnelle Geschäft zu denken. Das verstehen wir unter fairem Geschäftsgebaren. Wir wollen kein Kurzzeitgeschäft, wir wollen langfristig mit den Kunden zusammenarbeiten. Auch wenn Richtlinien und Empfehlungen von manchen Herstellern oder von angeblichen Experten unlogisch,



sachlich falsch oder nicht korrekt sind, sagen wir das unseren Kunden und raten ihnen aus unserer Sicht zu pragmatischen, kostengünstigen Lösungen – stehen dann aber auch zu unseren Empfehlungen.

Ralph W. Pesch: *Und mit den angeblichen Experten meinen Sie hier auch die DATEV?*

Ulrich Giesen: Ja und nein. Die DATEV ist zweifelsohne Expertin bei vielen Themen. Aber eben nicht immer und nicht überall. So lag die DATEV etwa in den vergangenen 25 Jahren manchmal erheblich daneben. Das waren dann auch die Reibungspunkte, die wir mit der DATEV in den vergangenen 25 Jahren hatten:

Als die DATEV unbegründet einfach behauptete, das V.24-Kabel zwischen DATEV-DFÜ-Box und PC dürfe nur maximal 1,2 Meter lang sein, SPECTRUM aber aufgrund industrieller Erfahrung wusste, dass es länger sein konnte und man sogar über Multiplexer mehrere PCs an eine einzige, relativ teure DATEV-DFÜ-Box anschließen konnte, haben wir unseren Kunden die Vor- und Nachteile offen mitgeteilt, auch wenn die DATEV dadurch vermutlich ein paar DFÜ-Boxen weniger verkauft hat.

Als die DATEV auf das aus unserer Sicht falsche Betriebssystem OS/2 von IBM setzte und zunächst Windows 95 von Microsoft nicht unterstützen wollte, die Kunden aber Windows haben wollten und schon längst abhängig von Microsoft Office waren, ist SPECTRUM eben in die Bresche gesprungen und hat für eine Anpassung gesorgt, auch wenn das damals gegen die offizielle DATEV-Produktpolitik war.

Als die DATEV eine Richtlinie herausgab, aus angeblichen Verfügbarkeitsgründen auch in kleinsten Kanzleien immer mindestens zwei WTS-Server vorzuhalten, SPECTRUM der DATEV anhand von detaillierten MTBF-Kalkulationen – MTBF steht für Mean Time Between Failures und ist die Abkürzung für die mittlere Betriebsdauer bis zum Ausfall – vorrechnete, dass dadurch die Sicherheit nicht steigt, die DATEV aber einfach „Basta!“ sagte, haben wir unsere Empfehlungsaussage nicht geändert, sondern unsere Kunden darüber aufgeklärt und wenn der Kunde unserer Empfehlung vertraute, nur einen WTS-Server geliefert und auf den Umsatz des Verkaufs eines zweiten Servers verzichtet.

Als die DATEV 1998 sagte, die Installation der neuen DATEV-Windows-Software darf angeblich nicht geclont werden, obwohl wir der DATEV anhand durchgeführter Installationen nachweisen konnten, dass es geht und man weniger als die halbe Installationszeit brauchte, sagten wir das unseren Kunden und übernahmen im Interesse unserer Kundschaft auch die Verantwortung dafür.

Wenn die DATEV sagt, man darf keine All-in-one-Server (File- und WTS-Server in einem) installieren, Kunden dadurch aber erheblich Investitionsgeld einsparen und wir wissen, dass es funktioniert – dann machen wir das. Und: Über 70 Kunden konnten so seit Jahren ihre EDV-Investitionskosten reduzieren.

Wir haben unseren Kunden auch die Einführung von DMS ausgedredet, wenn wir der Meinung waren, dass das DMS nicht oder noch nicht in ihre Organisation passt. Wir haben Kunden zum Teil auch das „Buchen mit Zukunft“ (BmZ) der DATEV ausgedredet – selbst wenn wir dadurch unsere Sympathiewerte bei der DATEV nicht unbedingt erhöht haben.

Ralph W. Pesch: *Werden Sie dadurch nicht häufig als DATEV-Gegner wahrgenommen?*

Ulrich Giesen: Ach was – alles Quatsch!

SPECTRUM war und ist so wenig Gegner der DATEV, wie wir Gegner von Microsoft, Addison, Sage, Lexware oder wem auch immer sind, denn mit Dienstleistungen für und um die Produkte dieser Hersteller verdienen wir doch unser Geld. Wir sehen uns vielmehr als kritischer Partner, der mit gewissen Empfehlungen der DATEV einfach nicht einverstanden ist, denn solche Empfehlungen sind ja, juristisch betrachtet, für den Kunden und uns als Installateur und Systembetreuer klar und eindeutig einzuhaltende Spezifikationen, die, wenn man die Produktgewährleistung und die Funktionsgarantie in Anspruch nehmen möchte, zu erfüllen sind – auch wenn es den Kunden manchmal unnötig Geld kostet. Man könnte uns allenfalls vorwerfen, wir seien DATEV-kritisch und hinterfragen vieles. Das wäre für uns allerdings kein Vorwurf, sondern eher ein Kompliment.

Ralph W. Pesch: *Sieht das die DATEV auch so?*

Ulrich Giesen: Ich bin, ehrlich gesagt, nicht ganz sicher, wie uns die DATEV sieht. Kunden berichten uns laufend, dass die DATEV-Leute – auf SPECTRUM angesprochen – nicht selten etwas die Nase rümpfen, aber häufig auch bekunden,

dass man die Arbeit von SPECTRUM für die DATEV-Anwender sehr schätzt. Auch ist die DATEV kein homogener Block, hier arbeiten immerhin 6.000 Menschen. Natürlich ärgert sich unter Umständen ein lokaler DATEV-Verkäufer, wenn er einer Kanzlei kein DATEVnet, kein DATEVasp, keine DATEV-Online-Datensicherung usw. verkaufen kann, weil der Kunde sich zum Beispiel für eine alternative SPECTRUM-Lösung entschieden hat. Dafür haben wir Verständnis.

Aber die DATEV als ehemals reiner Software-Anbieter für Steuerkanzleien hat ihre Geschäftsfelder stark ausgeweitet und ist unter anderem auch in das ehemalige IT-Systemplattform-Gefilde der Systempartner eingedrungen sowie in das Mandanten-Direktgeschäft. Sie darf daher auch nicht zimperlich sein, wenn ihr hier andere Wettbewerber mit guten Produkten gegenüberstehen. Man kann wohl kaum erwarten, dass sich Systempartner wie SPECTRUM aus Geschäftsbereichen zurückziehen und der DATEV das Feld überlassen.

Ralph W. Pesch: *Nun, Konkurrenz belebt das Geschäft, sagt man. Aus der Sicht des Berufsträgers ist das grundsätzlich erfreulich, insbesondere vor dem Hintergrund*

einer Preispolitik der DATEV, die in weiten Teilen des im Wesentlichen durch Einzelkanzleien geprägten Berufsstands auf Kritik stößt, weil sie meist Großkanzleien bevorzugt. Wie sehen Sie das freie Spiel der Kräfte im Steuerberatermarkt?

Ulrich Giesen: Grundsätzlich fänden wir es besser, wenn man wie im Automobilmarkt, wo man in Deutschland Audi, BMW, Daimler und VW zur Auswahl hat, auch mehr richtige Mitbewerber im Steuerberater-Software-Markt hätte. Die DATEV rechnet ihren Marktanteil immer klein, um nicht als Monopolist eingestuft zu werden, und sagt, es gäbe ja noch Agenda, Addison/tse:nit, HMD, SBS, Simba, Stollfuß/Stotax, Voks, Audicon, Collega, Land-Data, BMD, RR usw. Tatsächlich ist die DATEV aber eine Marktmacht und dominiert eindeutig den Software-Markt für Steuerberater. Hieraus entwickelt sich dann manchmal ein Monopolgehabe, das mal mehr und mal weniger ausgespielt wird. Wahrscheinlich hätten wir selbst als DATEV-Manager nicht wesentlich andere Entscheidungen getroffen, als die DATEV sie getroffen hat. Nur die Ziele und Interessen der Steuerberatergenossen oder der unabhängigen, selbstständigen Systempartner müssen ja nicht in allen Belangen mit den Eigeninteressen der



DATEV gleichgerichtet sein.

Ralph W. Pesch: *Na ja, Herr Giesen, ich glaube, hier gehen unsere Meinungen etwas auseinander. Immerhin ist die DATEV eine Genossenschaft von Steuerberatern und von daher nicht mit denen von Ihnen genannten zusätzlichen Anbietern vergleichbar. Es gibt auch kein vergleichbares Unternehmen, das in Automatisierungsfragen mit der Bundes- und Länderfinanzverwaltung auf Augenhöhe in ständigem Dialog steht. Mittlerweile sind die Steuerberater über ihre berufsständische Genossenschaft DATEV in viele wichtige Projekte unmittelbar und von vornherein eingebunden. Das stärkt unseren Berufsstand und ist zu begrüßen. Auf der anderen Seite haben Sie mit Ihrer Wahrnehmung nicht ganz unrecht. Denn eine zunehmende Anzahl von Berufsträgern nimmt mit großem Unbehagen und Ärger zur Kenntnis, dass viele Produkte von nicht genossenschaftlichen Wettbewerbern mit vergleichbaren oder sogar besseren Leistungsmerkmalen zu Preisen angeboten werden, die auch unter Berücksichtigung der genossenschaftlichen Rückvergütungen erheblich unter den Preisen der eigenen Genossenschaft DATEV liegen. Ob die vorgenannten unbestrittenen Vorteile die nicht unerheblichen Kostennachteile aufheben, muss mittlerweile bezweifelt werden – und im Berufsstand werden Zweifel laut, ob die DATEV den genossenschaftlichen Zweck tatsächlich noch erfüllt und die Aufsichtsgremien das in sie gesetzte Vertrauen verdienen.*



Ulrich Giesen: Einen kleinen ergänzenden Wettbewerb bietet hier ja gerade SPECTRUM: In den vergangenen 25 Jahren wurde zwischen DATEV und

SPECTRUM über viele Themen gestritten – aber trotzdem immer im Sinn der gemeinsamen Kunden zusammengearbeitet. Beim Thema „DATEV versus SPECTRUM“ gingen auf der einen oder auf der anderen Seite oft Emotionen hoch: Begriffe wie „Geschäftsschädigung“, „Monopolvergehen“, „Erpressung“, „Existenzbedrohung“ und „Querulant“ wurden dabei sogar zitiert. Heute sind DATEV und SPECTRUM in einigen Marktsegmenten zwar Konkurrenten und kämpfen an vorderster Front manchmal um die sogenannte Opinion Leadership bei den gemeinsamen Kunden. Positiv ist aber bei diesem Mit- und Gegeneinander sicherlich zu erwähnen, dass nie ein Kunde darunter gelitten hat, sondern ganz im Gegenteil viele Steuerberaterkunden Vorteile von diesen pluralistischen Geschäftsmodellen hatten. Das sieht die DATEV übrigens mittlerweile genauso.

Ralph W. Pesch: *Wie läuft denn die tägliche Zusammenarbeit?*

Ulrich Giesen: Ohne Probleme. Die SPECTRUM-Mitarbeiter telefonieren Tag für Tag mit der DATEV-Hotline, um gemeinsam Kundenprobleme zu lösen – nicht anders als mit anderen Lieferanten. Nicht der Systempartner hat ja Anspruch auf Support und Funktionsgewährleistung, sondern allein der DATEV-Anwender. Und wenn der die technische Betreuung an einen kompetenten IT-Fachbetrieb wie SPECTRUM outsourct, ist das ja auch nur positiv für den Software-Hersteller, denn man kann sich aufs Wesentliche konzentrieren. SPECTRUM informiert die DATEV auch ständig über Programmfehler und die DATEV bedankt sich dann immer schön brav. Man muss sich nur vergegenwärtigen, dass heute weniger als 50 Prozent der DATEV-Anwender überhaupt einen autorisierten DATEV-Systempartner einsetzen, sondern meistens andere unabhängige IT-Unternehmen beauftragen oder sogar selbst IT-Techniker anstellen. Für den Kunden ist es doch nur wichtig, ob der Systempartner das entsprechende IT-technische Kanzleibetreuungs-Know-how hat – ob der nun ein

DATEV-Logo auf seiner Website, seinen Briefbögen oder seinem Pkw hat, ist dabei uninteressant, denn es sagt nichts über die Qualität. SPECTRUM galt immer als einer der am besten informierten DATEV-Systempartner in Deutschland. Nach der Vertragsauflösung mit der DATEV im Jahr 2007 haben wir gesagt, dass wir das auch in Zukunft bleiben wollen. Es freut uns daher außerordentlich, dass uns unsere Kunden diesen Status immer wieder bestätigen.

Ralph W. Pesch: *Was verstehen Sie denn genau unter „DATEV-kritisch“?*

Ulrich Giesen: Einige Beispiele hatte ich ja schon genannt, wo die DATEV auf aberwitzigen Richtlinien besteht, die den Anwender nur Geld kosten. Neuestes Beispiel: Wir installieren schon seit Jahren keinen separaten DATEV-Kommunikationsserver, wir installieren den einfach mit auf dem Fileserver – das läuft hervorragend und kostet den Kunden weniger Geld. Plötzlich, im Herbst 2013, geht auch endlich der DATEV ein Licht auf und sie preist es als ihre Errungenschaft und ändert die Vorgabe.

Beschränkt man sich zunächst auf die Technik, kommt man als externer ITler aus dem Kopfschütteln zum Teil nicht mehr heraus: Wir betreuen auch Kanzleisysteme mit Agenda-, Addison-, tse:nit-, Voks-, Simba-, SBS-Software und die müssen die gleichen Brutto-Netto-Lohnausdrucke, Steuerformulare, Susas und BWAs, vergleichbare Bilanzberichte usw. erstellen wie die DATEV-Programmwelt. Bei denen richtet man auf dem Server einfach einen Druckertreiber ein – und sofort funktionieren alle Formulare in A4, A3 und/oder Duplex. Nicht so bei der DATEV: Da müssen wir teilweise für ein und denselben Drucker drei bis fünf verschiedene Druckertreiber installieren und mit den Anwendern Stunden mit Tests und Experimenten zubringen, bis alle DATEV-Anwendungen funktionieren. Schon vor 25 Jahren war es ein

besonderer Akt, einen Laserdrucker an einem DATEV-System zum Laufen zu bringen, wie die SPECTRUM-Historie zeigt, daran hat sich bedauerlicherweise in den vergangenen 25 Jahren wenig geändert.

Über die SQL-Programmiertechnik der DATEV mit zig verschachtelten Tools und zum Teil noch mit Access-Programmchen im Hintergrund möchten wir hier nicht viel sagen, nur das Resultat merkt leider jeder Kunde anhand des Geschwindigkeitsverhaltens, wenn er mit der DATEV-Plattform arbeitet. Es ist nicht zu verstehen, dass andere Systeme weniger teure Hardware-Ressourcen als die DATEV verlangen und dann trotzdem eine bessere Performance zeigen als die DATEV.

Auch der zeitaufwendige und somit teure Installations- und Update-Aufwand ist immer ein Thema. Die Wettbewerber Addison, Voks, Simba, SBS und Co. unterliegen dem gleichen gesetzlichen, wahnwitzigen Änderungszwang in den Software-Funktionen wie die DATEV, die haben auch die Jahressteuergesetze und Vorgaben in ihrer Software genauso schnell umgesetzt wie die DATEV, die haben mittlerweile auch genauso viele Zwischendurch-Programm-Updates und Fehlerbeseitigungs-Updates wie die DATEV. Nur: Hier ist die Update-Installation ein Klacks, dauert nur wenige Minuten und funktioniert heute sogar meistens vollautomatisch.

Man kann sagen: Seit 25 Jahren sind die Programme bei der DATEV immer anders, als man es erwartet, und viel komplizierter als im Rest der Welt.

Ralph W. Pesch: *Diesen Eindruck hat meines Erachtens auch eine zunehmende Anzahl von DATEV-Genossen. Woran, meinen Sie, liegt das?*

Ulrich Giesen: Keine Ahnung ... Vielleicht liegt es an der speziellen Managementstruktur dieser berufsständischen Genossenschaft, bei der das



Management und die Kontrollorgane ja aus Berufsträgern gebildet werden, die zudem auch noch häufig wechseln, und nicht aus Informatikern, Ingenieuren und SoftwareManagern bestehen wie in der restlichen Software-Industrie. Aber das ist nur eine Vermutung. „Viele Köche verderben den Brei“, sagt man – und bei der DATEV rühren leider viele Köche unabgestimmt an diesem Software-Brei, es gibt aus unserer Sicht keine einheitliche Struktur.

Ralph W. Pesch: *Diesen Gedanken kann ich nicht ganz nachvollziehen, denn gerade eine genossenschaftliche Organisation mit Kunden in den eigenen Entscheidungsgremien müsste eigentlich eine starke Praxisorientierung bei den Entscheidungsprozessen und in der Produktpolitik hervorbringen. So gesehen müsste die DATEV sogar stets besser und preiswerter sein als andere Wettbewerber. Dass sie es sehr häufig nicht ist, macht jemanden, der sich für den Berufsstand ehrenamtlich einsetzt, nicht selten ratlos oder auch zornig. Zurzeit erleben wir das Trauerspiel des Übergangs von der alten Dokumentorganisation zur neuen digitalen Dokumentablage. Angesichts der un-*

terirdischen Performance, der zahlreichen Bugs und der unfassbaren Eliminierung von E-Mail-Vorlagen fragt sich mancher Berufsträger, ob er noch in der richtigen Software-Organisation ist. Empfehlen Sie Alternativen zur DATEV?

Ulrich Giesen: Nein – hier ein ganz klares NEIN! Für den klassischen Steuerberater in Deutschland hat die DATEV aus unserer Sicht das passende, komplette Produktangebot. Der Steuerberater kann morgen neues Fachpersonal einstellen, das übermorgen sofort produktiv mit den bekannten DATEV-Programmen arbeiten kann. Die DATEV ist als berufsständische Genossenschaft unabhängig hinsichtlich Übernahmen usw., sie kann kein sogenannter Software-Wanderpokal werden wie viele andere Software-Hersteller. Wir mischen uns überhaupt nicht in die Software-Entscheidungen unserer Kunden ein – wir raten zum Beispiel auch keinem Addison-Anwender, zur DATEV zu wechseln, wir beraten hier immer nur neutral mit unserem IT- und Marktwissen.

Aber man hat oft den Eindruck, dass bei



der DATEV wie bei anderen Genossenschaften und ähnlichen anderen Gebilden häufig eine Eigendynamik entsteht, die sich nur noch um sich selbst dreht und nur noch an die Festigung des eigenen Status denkt. Selbst ehemalige DATEV-Mitarbeiter berichten, dass sie nach dem Ausscheiden oft längere Zeit gebraucht haben, um diese „grün gefärbte Denkweise“ wieder loszuwerden. Dieses Monopol-Festigungsgedankengut kann man am besten daran beobachten, wie die DATEV versucht, irgendwie in allen Anwendungen und erst recht im Preisgefüge immer einen Umweg über ihr Nürnberger Rechenzentrum einzuweben oder einzuprogrammieren – um die Abhängigkeiten der Anwender zu festigen beziehungsweise zu erhöhen. Auch die diversen offensichtlichen Attacken der DATEV, die Steuerberater, ihre eigenen Genossen, im sogenannten mitgliedsgebundenen Mandantengeschäft zu umgehen – Mig-MaG oder „mM“ genannt, wie man die direkte Geschäftsbeziehung der DATEV mit den Mandanten bezeichnet – sind Erscheinungen, die wir als Externe nur kopfschüttelnd beobachten und um die sich die Genossenschaft selbst mit ihren Entscheidungsgremien kümmern muss. Das sollte jetzt aber langsam zur DATEV reichen. Haben Sie sonst keine Fragen?

Ralph W. Pesch: *Womit beschäftigen Sie sich derzeit?*

Ulrich Giesen: Anfang des Jahres habe ich einerseits mit Freude (wegen der geringen Störungen und Ausfälle), andererseits aber auch erschreckt festgestellt, dass unser eigenes Rechenzentrum schon sieben Jahre alt ist. Wir haben die Technik zwar laufend verbessert und unseren Kunden neue, schnellere Server zur Verfügung gestellt, aber die Grundstruktur ist gleich geblieben. Das heißt, wir haben kontinuierlich ein Facelifting durchgeführt, wie man so etwas im Automobilmarkt wohl nennt. Im Automobilmarkt macht man aber alle sieben bis zehn Jahre ein komplettes Redesign, das heißt, man entwickelt

von Grund auf neu. Mit dieser Idee habe ich meine Mitarbeiter Anfang des Jahres konfrontiert. Die waren zunächst verwirrt, konsterniert und fragten mich, was ich denn geändert haben möchte. Als ich antwortete, das wüsste ich auch nicht, aber wir sollten darüber nachdenken, erntete ich zunächst nur Skepsis.

Also haben wir uns ins Auto gesetzt und haben bundesweit mehrere andere Rechenzentren besucht und uns deren Technik und Infrastrukturen angesehen. Dort haben wir unter anderem auch die Techniker befragt, was die anders und besser machen würden – erst einmal losgelöst von allen Investitionskosten. Techniker bekamen meistens leuchtende Augen bei NetApp-, EMC-, DataCore- und sonstigen virtuellen SAN-Storage-Area-Network-Techniken, bei SSD-Storages, synchroner SAN-Spiegelung im Cluster-Betrieb, Fibre-Channel- oder iSCSI-Over-10-GB-Ethernet-Techniken, Storage-Hypervisor etc. und schwärmten von diversen Features. Die Ernüchterung kam dann schnell, wenn die Vorgabe „Bezahlbarkeit“ für mittelständische Anwender dazukam – über Rationalisierung und richtige Effizienzsteigerung im Rechenzentrum-Business hatten sich die wenigsten bisher Gedanken gemacht. Trotzdem hat diese Nord-Süd-West-Exkursionsrundreise viele neue Erkenntnisse gebracht, die wir in die eigenen SPECTRUM-RZ#2-Überlegungen einfließen lassen konnten.

Die Vorgaben bei diesen RZ#2-Überlegungen waren schließlich, dass strikt darauf geachtet werden sollte, dass nicht nur die Ausfallsicherheit und die Performance top sein sollten und dies bei geringeren Stromkosten. Vor allem sollten die Zeitaufwendungen für Administration, Überwachung, Änderungsdienst und Support geringer werden, denn die Personalressourcen für den Betrieb eines 24-Stunden-Rechenzentrums sind heute der größte Kostenblock bei ASP-Services. Viele Anwender wie auch die DATEV mit ihrem neuen

Cloud-Angebot verlagern deshalb diese Support-Aufwendungen zum Teil an Dritte oder an den Anwender zurück, indem zum Beispiel über komplizierte Web-Menüs die User-Verwaltung vom Kunden selbst durchgeführt werden muss. Oder Hotline-Support-Leistungen werden ausgeklammert oder müssen separat bezahlt werden. Wir bei SPECTRUM glauben aber, dass das der falsche Weg ist, der Anwender will für einen guten Service durchaus bezahlen, das Preis-Leistungs-Verhältnis muss aber stimmen – und er will nicht wieder selbst rumfummeln, um ein paar Euro einzusparen, die er hinterher als Extrakosten doch wieder separat bezahlen muss. Die Entwicklung unseres neuen RZ#2 betrug circa zwei Mannjahre an Entwicklungszeit und für die reine Hardware in der Infrastruktur haben wir weitere 200.000 Euro investiert, ohne die virtuellen Serversysteme, die pro Kundenprojekt anteilig noch hinzukommen. Dafür dürften wir jetzt für die nächsten sieben Jahre im Cloud-Geschäft gut aufgestellt sein! Seit Oktober erfolgen bei SPECTRUM alle Neuinstallationen im RZ#2.

Ralph W. Pesch: *Das war also ein ingenieurmäßiges Projekt – was aber treibt Sie derzeit strategisch an?*

Ulrich Giesen: Das sind die Digitalisierungsprozesse im Rechnungswesen und die damit zusammenhängende arbeitsteilige Prozessgestaltung zwischen den Steuerberatern und ihren Mandanten. Das mittlere Management in den Betrieben wird zunehmend von den sogenannten Digital Natives besetzt – das sind die nach 1980 Geborenen, die mit PC, Internet, Google, ICQ, Facebook und mit dem All-Times-Online-Smartphone groß geworden sind. Die sind zwischen 25 und 33 Jahre alt, haben eine gute Ausbildung oder ein Studium durchlaufen und scharren nun mit den Füßen, weil sie sich zu Höherem berufen fühlen. Denen kann man sicherlich nicht mehr erklären, dass die schön sorgfältig monatlich einen althergebrachten Pen-

delordner bestücken müssen, damit der Steuerberater das „Hexenwerk Buchhaltung“ für die Betriebe löst.

Dann wird auch die elektronische Rechnungsübermittlung – einfach als PDF-Anhang einer E-Mail – über kurz oder lang der 100-Prozent-Standard in Deutschland sein. Diese elektronischen Rechnungen können sofort elektronisch weiterverarbeitet werden und ersetzen somit das fehlerbehaftete Scannen von Papierrechnungen. Das Projekt „ZUG-FeRD“, so heißt der neue deutsche Rechnungsstandard, wird hier helfen. Großunternehmen und staatliche Stellen werden demnächst in ihren Ausschreibungen die Rechnungstellung nur noch nach diesem neuen Standard akzeptieren. Das heißt, auch der Malermeister Klecks muss demnächst seine Rechnung elektronisch bei seiner Kommune einreichen, wenn er im staatlichen Kindergarten oder in der Grundschule ein paar Räume neu anstreichen durfte.

Metro, REWE, EDEKA, C&A, Karstadt, Kaufhof, Peek & Cloppenburg, H&M und die ganzen anderen Handelsriesen akzeptieren schon heute nur noch elektronische Rechnungen. Gleiches gilt für die gesamte Auto- und Autozulieferindustrie. Die Bundesregierung setzt gemäß EU-Richtlinie alles daran, bis 2020 komplett auf die E-Rechnung umgestellt zu haben – mehrere andere EU-Staaten haben dafür sogar Gesetze verabschiedet, die die elektronische Rechnung zwingend vorschreiben.

Der Mandant muss einerseits selbst meistens sein Mahn- und Zahlungsverhalten mit diesen elektronischen Rechnungsdaten über E-Banking-Programme durchführen. Auch nur der Mandant selbst kann die sachgerechte Rechnungsprüfung zum Beispiel anhand des Wareneingangs, der Mengenkontrolle, der Aufmaßwerte und der Bestelldaten durchführen. Damit liegen schon fast alle wesentlichen Daten für die fachgerechte Verbuchung digital vor. Der arbeitsteilige Prozess mit dem Steuer-

berater dürfte sich zukünftig kaum noch mit dem klassischen Pendelordner erledigen lassen.

Ralph W. Pesch: *Und wie sieht hier die SPECTRUM- Lösung aus?*

Ulrich Giesen: Es wird hier nicht EINE Lösung geben. In Zukunft müssen die Kanzlei und dort vor allem die Kanzleimitarbeiter, die bisher mit dem Rechnungswesenprozess beschäftigt sind, viel flexibler agieren als bisher. Ich sage, dass wir hier quasi eine Revolution bekommen werden, auf die man sich rechtzeitig einstellen muss.

Da wird es sicherlich Lösungen geben wie „Unternehmen online“ von der DATEV – aber hier kann man sich nicht nur auf ein Produkt eines Anbieters verlassen. Ergänzend und als Alternative wird es hier SPECTRUM-RMS geben – das mandantenorientierte Rechnungs-Management-System, das vor allem den Mandanten bei seinen tagtäglichen Arbeitsprozessen unterstützt.

Dann wird es DMS-Lösungen beim Mandanten als Rechnungsarchiv geben, das heißt, einerseits landen alle Ein- und Ausgangsrechnungen in einem DMS-System, wobei dann die Rechnungen einerseits mit Rechnungsprüfungs-Workflows schnell und kontrolliert durch das Unternehmen zur Rechnungsfreizeichnung geleitet werden, und andererseits werden diese schon parallel mit Unterstützung von automatischen Buchungsassistenten beispielsweise von Kanzleimitarbeitern per Remote-Zugriff in der Fibu verbucht, um die Vorsteuer schnellstens zu berücksichtigen, das Skonto-Management nicht aus dem Auge zu verlieren und die Abschreibungen nicht verspätet zu berücksichtigen. Hierbei können solche DMS-Lösungen auch direkt an Warenwirtschafts- und ERP-Systeme „angeflanscht“ werden und man kann das auf den lokalen Mandantenservern oder heute besser in gesicherten ASP- oder Cloud-Lösungen realisieren.

Zukünftig wird es auch immer häufiger vorkommen, dass Kanzleimitarbeiter per Remote-Zugriff mit der Mandanten-EDV verbunden sind und dort direkt mit Sage, Microsoft Dynamics (Navision), SAP und sonstigen Programmen arbeiten, um in diesen Programmen den fachlichen Finanzbuchhaltungsteil zu realisieren.

Fest dürfte in diesen ganzen Rechnungswesen-Prozessänderungen sicherlich stehen, dass weiterhin viele Mandanten den fachlichen Rechnungswesen-Teilprozess gern an einen externen Dienstleister – sprich an den Steuerberater – outsourcen möchten. Und dieser braucht zur Unterstützung IT-Profis in der Hinterhand, die ihm bei dem auf den Mandanten individuell zugeschnittenen Rechnungsprozess helfen können. Betriebsblindheit wie „Wir machen alles nur mit der DATEV“ – wie es ja in den offiziellen DATEV-System-Partner-Verträgen vorgeschrieben ist – hilft hier sicherlich nicht weiter.

SPECTRUM hat in den vergangenen Jahren speziell durch die Mandanten-ASP- oder Unternehmer-ASP-Technik interessante Projekte realisiert. Vom Know-how und von der Mannschaft sind wir hier ganz gut aufgestellt. Es wird spannend, wie sich das in den nächsten Jahren entwickeln wird.

Ralph W. Pesch: *Lieber Herr Giesen, vielen Dank für dieses Interview und die gewonnenen Einblicke in Ihr Unternehmen sowie die Ausblicke in die Zukunft. Ich wünsche mir, dass Sie sich Ihren kritischen Blick auf die Automatisierungsprozesse in den und um die Steuerberaterkanzleien bewahren und auf diese Weise im Interesse unserer Berufsträger wirken und diese weiterhin optimal unterstützen. Am liebsten gemeinsam mit der DATEV – wenns aber notwendig ist, auch gern ohne oder auch mal gegen die DATEV, jedenfalls immer im Interesse Ihrer Steuerberater-Kunden.*

