

Ethik oder Monetik?

Immer wieder Ärger mit DATEV

Das primäre Ziel einer Genossenschaft ist es, ihre Mitglieder zu fördern – deren gegenseitige, solidarische Selbsthilfe bildet den Ursprung der genossenschaftlichen Idee. Und was Partnerschaften angeht: Sie sollen bekanntlich die Wirtschaftlichkeit der dazugehörenden Organisationen erhöhen. So weit die Theorie. Dass es manchmal gewaltig danebengehen kann, erläutert der abtrünnige DATEV-Systempartner Ulrich Giesen, Geschäftsführer der SPECTRUM Computer-Systemhaus GmbH. Vor allem klärt er im Interview mit FACTS darüber auf, dass, wo DATEV draufsteht, nicht immer DATEV drin ist.

FACTS: Herr Giesen, wie würden Sie den Umgang der DATEV eG mit ihren Systempartnern beschreiben?

Ulrich Giesen: Diese Frage lässt sich einfach beantworten: Die DATEV springt mit ihren Systempartnern genauso um, wie es Monopolisten heute mit den von ihnen abhängigen Betrieben tun, das heißt wie beispielsweise Aral, Esso, Shell und Co. mit ihren – quasi leibeigenen – Tankstellenpächtern. Aral-Tankstellenpächter etwa werden so weit gegängelt, dass ihnen vorgeschrieben wird, bei welcher Bezugsquelle sie überteuert selbst die Bockwurst und das Kaffeepulver für den Coffee to go einzukaufen haben, damit der Mineralölkonzern auch dafür noch Provisionen kassiert.

Durch Loyalitätseinforderungen und Sprachregelungen versucht DATEV, ihre Systempartner voll auf ihre Geschäftsziele auszurichten. Am besten erkennt man den Umgang von DATEV mit ihren Systempartnern, wenn man sich folgende Textpassage aus dem DATEV-Systempartner-Vertrag auf der Zunge zergehen lässt: „Der Partner verpflichtet sich, während der Laufzeit dieses Vertrages, den Mitgliedern der DATEV gegenüber keine Dienstleistungen anzubieten, deren Erbringung sich die DATEV selbst vorbehalten hat. Dies gilt grundsätzlich auch für den Fall, dass

die DATEV während der Laufzeit des Vertrages in neue Marktsegmente eintritt.“

FACTS: Papier ist ja geduldig. Gibt es konkrete Anwendungen dieses Vertragspunktes?

Giesen: Ja, und gar nicht so selten. Hier ein Beispiel: Ende der 90er-Jahre verfügte DATEV noch über keine Software für die Wirtschaftsprüfung. Wir bei SPECTRUM dagegen hatten bei einigen Steuerberater- und Wirtschaftsprüferkanzleien im Rahmen der Prüfungs- und Bilanzerstellung mit dem von einem österreichischen Softwareanbieter entwickelten und auf Excel basierenden Programm „Bi-

lanza“ gute Erfahrungen gesammelt. Brav hatten wir bei dem DATEV-Vorstand nachgefragt, ob es uns als DATEV-Systempartner gestattet sei, dieses Programm aktiv mitzuvermarkten und zu supporten, da es hier eine große Nachfrage bei unseren Kunden gäbe. Der DATEV-Vorstand erklärte zunächst unmissverständlich, er hätte nichts dagegen, da DATEV auf diesem Sektor keine Aktivitäten im Bereich der Produkte geplant hätte. Sechs Monate später jedoch wurden wir vom gleichen Vorstand aufgefordert, alle Aktivitäten umgehend einzustellen, wollten wir unseren DATEV-Systempartner-Status behalten – zwischenzeit-



lich hätte der DATEV-Entwicklungsbereich beschlossen, hier nun doch eigene Produkte zustande zu bringen, weshalb unsere eigenen Aktivitäten nicht mehr erlaubt seien.

FACTS: *Noch ein Beispiel?*

Giesen: Bis Ende der 90er „durfte“ DATEV gemäß Beschlüssen der Genossen keine Produkte und Leistungen für den Rechtsanwaltsmarkt anbieten. SPECTRUM und die Partner aus der Z.E.U.S.-Gruppe (ein von uns 1995 gegründeter bundesweiter Zusammenschluss von circa 20 Systempartnern) hatten daher mit einem Softwarehersteller eine exklusive Zusammenarbeit vereinbart und waren mit diesem Produkt im Rechtsanwaltsmarkt gut unterwegs. Mit dem Ziel, für Mischsozietäten eine bessere Lösung anbieten zu können, hatte man sogar mit der DATEV eine Kooperation geschlossen, um eine Anbindung an das DATEV-Rechnungswesen herzustellen. Als die DATEV-Gremien dann beschlossen, doch selbst in den Rechtsanwaltsmarkt einzutreten, und das Produkt „Phantasy“ kauften, kam es erneut zu einer Pistolenfuchtelei des DATEV-Managements: Sollten wir nicht sofort unsere eigenen Tätigkeiten beenden, würde DATEV die Systempartner-Verträge kündigen. Dies artete sogar dermaßen aus, dass DATEV nun von den Systempartnern erhebliche Investitionen in den Aufbau einer Unterstützungsinfrastruktur verlangte, um „Phantasy“ zu vermarkten.

FACTS: *Es hat den Anschein, als ob in den Cheftagen der Genossenschaft eine neue Auslegung des Begriffs „Partnerschaft“ entstanden wäre?*

Giesen: So ist es. Das, was man heute als „Managed Service“ bezeichnet, das heißt die Instandsetzung und -haltung, die Überwachung, die Fernwartung und die Update-Betreuung

der Kanzlei-IT-Infrastruktur, ist das eigentliche Kerngeschäft der Systempartner. Dieses Kerngeschäft attackierte DATEV Anfang des neuen Jahrtausends zur eigenen Umsatzerweiterung – stets mit der Begründung, einzelne Genossen hätten dies gewünscht. So versuchte man mit dem DATEV-Angebot „NSM“ (Netz- und Systemmanagement), den Systempartner überflüssig zu machen. Einige DATEV-Auguren haben damals sogar den Kanzleien empfohlen, doch einfach die Server und PCs bei Versandorganisationen wie DELL zu beschaffen, denn alles andere würde die DATEV selbst bewerkstelligen. Ich kann mich noch daran erinnern, wie (2002 oder 2003) der damalige DATEV-Regionalmanager aus Düsseldorf die fünf größten Systempartner aus NRW zum Kaffee einlud und von jedem Systempartner als Opfergabe drei Kanzleien „wünschte“, denen er „NSM“ verkaufen und damit die Vorgaben aus Nürnberg erfüllen könnte.

FACTS: *DATEV-Systempartner zu sein, bedeute für Sie also, ständig unter Druck zu stehen?*

Giesen: Druck ist das richtige Wort. Den gab es mal aus Nürnberg (man sollte irgendwelche Aktivitäten einstellen, weil die DATEV nun selbst diese Geschäftsfelder besetzen wollte), mal übten ihn die lokalen Vertriebsmitarbeiter aus und drohten mit Liebesentzug und damit, dass man andere Systempartner-Wettbewerber forcieren würde – alles nach dem klassischen Motto „teile und herrsche“.

FACTS: *Was muss man denn machen, um überhaupt DATEV-Systempartner werden zu können?*

Giesen: Ein lustiges Thema. Bei SPECTRUM geschah es wie folgt: Wir hatten schon mehrere Hundert Steuerberaterkunden, hatten uns mühselig durch die etwas gewöhnungsbedürftige DATEV-Programmstruktur durchgearbeitet, waren de facto Marktführer im Bergischen Land, als die DATEV uns 1991 fragte, ob wir nicht offizieller DATEV-Systempartner werden wollten. Auf unsere Frage, was denn dafür zu tun sei, antwortete man uns, wir müssten lediglich nachweisen, dass wir in der Lage wären, DATEV-PCs zu installieren, und das könnten wir ja. Nebenbei müssten wir jährlich eine Gebühr an DATEV zahlen. Dafür bekämen wir ein spezielles Logo und DATEV würde uns ihren Mitgliedern empfehlen. Sie sehen, es sind letztendlich DATEV-Systempartner, die mit ihren eigenen Vertriebs- und Marketingaktionen den Begriff „DATEV-Systempartner“ draußen bekannt gemacht haben, weil sie dachten, sich durch dieses Logo von den restlichen PC-Händlern und Systemhäusern abheben zu können.

FACTS: *Doch möchte man meinen, dass DATEV-Systempartner schon ein gewisses Qualitätsniveau bieten?*

Giesen (lacht laut): Das DATEV-Systempartner-Logo sagt überhaupt nichts über die Qualität und das DATEV-Anwendungswissen ➤

„DATEV springt mit ihren Systempartnern genauso um, wie es Monopolisten heute mit den von ihnen abhängigen Betrieben tun – und handelt nach dem klassischen Motto ‚teile und herrsche‘.“

ULRICH GIESEN, Geschäftsführer der SPECTRUM Computer-Systemhaus GmbH



› des Partners aus, und es gibt hier ein riesiges Gefälle – von Scharlatanen bis zu richtigen Experten. Die meisten DATEV-Systempartner verhalten sich DATEV-konform und beschränken sich auf ein reines Hardware- und Windows-Plattformwissen. Sie kennen beispielsweise den Unterschied zwischen der Software „EO(Eigenorganisation)-classic“ und „EO-comfort“ nicht, können die DATEV-Nutzungskontrolle nicht richtig administrieren oder die Anwender beim Import von Fremdbuchhaltungsdaten nicht unterstützen. Sie sind nicht in der Lage, bei der Einrichtung des Knigge und einer Schlagwortdatei in einem DMS (Dokumentenmanagement-System), bei der Erstellung der Rechnungsformulare oder von Briefköpfen mit Platzhaltern zu helfen und so weiter und so fort – diese Liste ließe sich endlos fortsetzen.

FACTS: Aber die DATEV forciert doch jetzt sogenannte „Lösungspartner“ mit speziellem DATEV-Anwendungswissen, oder?

Giesen: Seit einiger Zeit gibt es tatsächlich Systempartner mit höheren Qualifikationen für einzelne Produkte, wie etwa für „DATEV-DMS“ und einige andere. Nur, was macht ein Anwender, der mit seinem Systempartner seit Jahren eigentlich gut zusammenarbeitet, zufrieden ist und jetzt aber „DATEV-DMS“ einsetzen möchte? Wechselt er den Systempartner? Hat er in Zukunft zwei Systempartner,

einen für DMS-Angelegenheiten und einen für den Rest? Eine Kanzlei kann nicht laufend den Partner wechseln. Da die DATEV auch noch sehr hohe Verkaufserfüllungsquoten an ihre Lösungspartner stellt, können sowieso nur wenige die Vorgaben erfüllen.

FACTS: Dann gibt es ja auch noch PARTNERasp-Lösungspartner ...

Giesen: Ja, und so kam es dazu: 2006 war SPECTRUM der erste DATEV-Systempartner, der in ein eigenes Hochsicherheits-Rechenzentrum investierte und eigene ASP(Application-Service-Provider)-Lösungen für Steuerberater und Mandanten zur Verfügung stellte. Dies missfiel DATEV gehörig, es durfte doch nicht sein, dass SPECTRUM mit einem DATEV-Systempartner-Logo eigene ASP-Lösungen zum halben Preis in Relation zu „DATEVasp“ anbieten konnte. Es kam daher zu Auseinandersetzungen, DATEV und SPECTRUM beendeten den Systempartner-Vertrag. Die Genossenschaft wollte damit vor allem den anderen Systempartnern zeigen, dass sie es nicht dulden würde, dass Systempartner eigene Rechenzentren aufbauen. In der Tat haben sich nach dieser Rangelie eine Zeit lang keine weiteren Systempartner getraut, dies zu tun – auch anderen Systempartnern hatte DATEV inzwischen einfach rigoros die Verträge gekündigt.

Da mit der Zeit aber immer mehr Kanzleien ihre EDV komplett auslagern wollten und ASP-

Systeme wünschten, ließ sich die DATEV das „PARTNERasp“-Konzept einfallen. Die Genossenschaft hatte nämlich erkannt, dass ein eigenes DATEVasp-Konzept zu viele hochrangige Personalressourcen binden, und sie diesen Service nicht zu marktgerechten Preisen anbieten können würde.

FACTS: Durch das PARTNERasp-Konzept kontrolliert und dominiert DATEV also weiterhin den Markt?

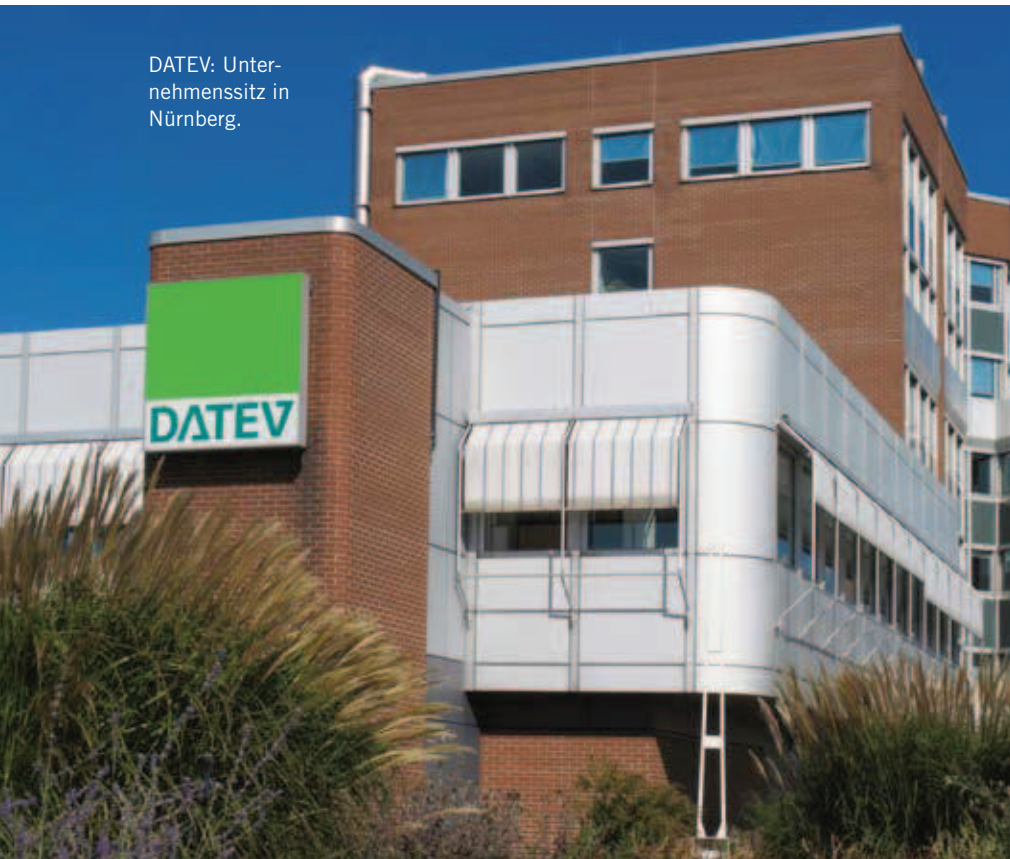
Giesen: Klar. Der Systempartner, der am PARTNERasp-Programm teilnimmt, ist etwa verpflichtet, keine DATEV-Wettbewerbsprodukte zu hosten, und darf kein eigenes Rechenzentrum für Steuerberater unterhalten. Zugegeben: Der Partner hat dabei den Vorteil, dass er mit relativ geringen Einsätzen ASP-Services anbieten kann, denn er muss ja nicht in ein eigenes Rechenzentrum investieren. Doch bestimmt DATEV als Monopolist über das komplette Preisgefüge, da der Systempartner im PARTNERasp-Programm als Preisdispositionsmasse nur seinen eigenen Gewinn und den zugrunde gelegten Stundensatz für seine Betreuungsdienstleistungen hat. Vor allem wird den Kanzleien suggeriert, dass bei PARTNERasp eine Leistung der DATEV dahintersteht. Der Anwender, also der Steuerberater, hat keinerlei Vorteile.

FACTS: Stichwort „Monopolist“ – Sie verwenden das Wort bereits zum zweiten Mal. Was ist an dem Vorwurf dran, DATEV rechne ihre Marktanteile stets klein, um nicht als Monopolist dazustehen – schließlich gäbe es noch Agenda, Addison, Audicon und Co.?

Giesen: Dies können wir nur bestätigen. Das interne Verkaufshandbuch der DATEV für die eigenen Verkäufer gibt etwa für den DATEV-Mitbewerber VOKS mehr als 50.000 (!) Anwender an, für die Addison-Gruppe 6.000, für Agenda mehr als 14.000, für Stollfuß Medien (Stotax) 3.000, für hmd 2.600, für SIMBA 4.000 und für SBS 6.200 Lohn- und 5.600 Rewe-Anwender. Und dann zählt DATEV auch noch Sage, Haufe-Lexware, Exact, Microsoft Dynamics (Navision), ADP, SAP, RA-Micro/Jurasoft, ReNoStar, AnNoText, Audicon und weitere Softwareanbieter zu ihren Mitbewerbern – und plötzlich erscheint DATEV mit ihren „nur“ circa 40.000 Genossenschaftsmitgliedern als eine Art Minderheitenbetreuungs-



DATEV: Unternehmenssitz in Nürnberg.



verein. Durch Telefonakquise und Marketingaktionen haben die Systempartner in den letzten Jahren ja mehrfach den Steuerberatermarkt durchkämmt. So hat DATEV heute im Marktsegment Steuerberater einen Marktanteil von über 90 Prozent und ist somit ein echter Monopolist!

FACTS: *Sie arbeiten nicht mehr mit DATEV seit 2007. Wie geht es SPECTRUM jetzt?*

Giesen: Als SPECTRUM 2007 dieses Monopolgehebe leid war und sich mit DATEV darauf einigte, die DATEV-Systempartner-Verträge zu beenden, haben wir dies nach außen mit geschwollener Brust vorgetragen. In Wahrheit wussten wir aber nicht, wie sich die Kunden nun wirklich verhalten würden. Wir hatten zwar durch Vorgespräche eine Vorahnung, doch kein Systempartner hatte es vorher gewagt, der großen DATEV einmal die Stirn zu zeigen. Die DATEV-Maschinerie lief auch sofort an: Am Folgetag erhielten alle DATEV-Genossen in ganz NRW – ob SPECTRUM-Kunde oder nicht – ein Schreiben aus Nürnberg, in dem mitgeteilt wurde, dass SPECTRUM kein DATEV-Systempartner mehr sei. Die Armada der DATEV-Verkäufer rannte zu unseren Kun-

den, um sie zu überreden, sich schnell andere Systempartner zu suchen. Nur waren die Loyalitätsbekundungen der SPECTRUM-Kunden – wir erhielten über 300 Referenzschreiben, in denen unsere Kunden bekundeten, mit uns weiterarbeiten zu wollen – so überwältigend, dass die DATEV-Auguren wieder auf Tauchstation gingen. Wir haben einen Teil dieser Referenzschreiben dann in einer Broschüre abgedruckt und draußen verteilt – danach war Ruhe.

Heute, acht Jahre später, können wir nur sagen, dass dies unternehmerisch gesehen der beste Schritt war, den wir tun konnten. Wir haben infolge dieser Vertragsbeendigung mit DATEV nicht einen einzigen Kunden verloren. Wir haben aber bundesweit unzählige neue Kunden dazubekommen, die Wert auf Neutralität und Unabhängigkeit legen.

FACTS: *Gibt es viele „DATEV-kritische“ Steuerberater?*

Giesen: Der Steuerberatermarkt ist nicht homogen. Da gibt es einerseits den absolut überzeugten DATEV-Genossen, der alles macht, was DATEV ihm empfiehlt, und lediglich vermisst, dass es noch keine DATEV-Pyjamas

zum Wohlfühlschlaf gibt. Die meisten DATEV-Anwender sind aber nur deshalb DATEV-Genossen, weil sie sonst keine DATEV-Software beziehen könnten. Die meisten haben nicht das Gefühl, „das ist meine Genossenschaft, in der ich selbst mitbestimmen kann“, wie es DATEV manchmal so darstellen möchte. Viele DATEV-Nutzer befürworten aber die Genossenschaftsorganisation, da so DATEV vor den in der Branche grassierenden Unternehmensaufkäufen und -verkäufen geschützt ist.

FACTS: *Welche konkreten Kritiken, beispielsweise in Sachen Software, werden denn geäußert?*

Giesen: Kritik an Software ist heute vor dem Hintergrund von ständigen Neulizenzierungskosten, Neuerungen und Updates oder des ständigen „rein in die Kartoffeln – raus aus den Kartoffeln“ ein allgemeines Marktphänomen. Doch viele haben verstanden, dass, was die Qualität angeht, DATEV in den letzten Jahren oft danebengegriffen hat. Soweit wir das beurteilen können, handelt es sich hier zum großen Teil um hausgemachte Strukturprobleme. Beispielsweise beim gesamten Projekt zur Einführung von „DATEV pro“ können wir – die ja ein bisschen Einblick in die technischen Programmstrukturen hatten – nur sagen, dass sich das gesamte DATEV-Management nicht mit Ruhm bekleckert hat.

FACTS: *Was meinen Sie damit?*

Giesen: Immerhin wollte der damals noch junge DATEV-Entwicklungsvorstand Dieter Kempf schon im Jahr 1993 mit dem neuen „Integrierten DATEV-Verbund-System (IDVS)“ endlich eine einheitliche und homogene Stammdatenverwaltung einführen. Heute, 22 Jahre später, ist man bei DATEV mit der Neuentwicklung „DATEVpro“ noch nicht viel weiter – viele DATEV-Anwendungen führen nach wie vor ihre separaten Stammdaten und auch die alte ZMSD (Zentrale Mandanten-Stammdaten-Verwaltung) ist im Hintergrund immer noch aktiv. DATEV kämpft sich da seit Jahren durch ihre alte Schnittstellenmisere aus verschiedenen neuen und alten Programmversionen, die die Systeme geschwindigkeitstechnisch ausbremsen und ständig zu Fehlern führen. Hier wäre einmal ein Großreinemachen angesagt – auch wenn es hieße, alte, lieb gewonnene Funktionen als alte Zöpfe endlich abzuschneiden.

Graziella Mimic ■