

winra

„Passt wie ein
Maßanzug vom
Schneider“

Die Rechtsabteilung der Leipziger Wasserwerke schätzt vor allem die intuitive Bedienbarkeit, die akkurate Fristenüberwachung und den engagierten Support.

Die Rechtsabteilung der Leipziger Wasserwerke (LWW) setzt seit 2019 auf die Softwarelösung winra. Daniel Steinhäuser und sein Team schätzen vor allem die intuitive Bedienbarkeit, die akkurate Fristenüberwachung und den engagierten Support.

„Software kostet Geld – keine Software kostet Effizienz“

Der Entschluss stand bereits fest, als Daniel Steinhäuser als Bereichsleiter zu den Leipziger Wasserwerken stieß. „Ich hatte die feste Absicht, die Rechtsabteilung zu digitalisieren“, berichtet der Jurist. Und bereits nach kurzer Zeit sah er sich bestärkt: Das selbstgebastelte System mit zahlreichen Excel-Dateien und unterschiedlichen Ablageorten kosteten die Mitarbeiter der Rechtsabteilung viel Zeit und Nerven.

Doch zwei Faktoren bremsten Steinhäusers Elan. „Die Migration der Daten in ein neues System hat uns allen Bauchschmerzen bereitet“, erinnert er sich. Vor allem aber sei es ihnen schwergefallen, eine Software zu identifizieren, die sämtliche Anforderungen erfüllt. Neben einer akkuraten Fristenüberwachung und einer Outlook-Verknüpfung legten Steinhäuser und sein Team besonderen Wert auf intuitive Bedienbarkeit und einen engagierten Kundensupport. „Ich habe mir damals im Internet verschiedene Anbieter angeschaut, aber nichts Passendes gefunden“, berichtet Steinhäuser.

Viele Produkte, eine Lösung

Daraufhin fällt er eine Entscheidung, die sich im Nachhinein als goldrichtig herausstellen sollte: Steinhäuser beauftragte zwei digitalaffine Kollegen aus seinem Team, den Markt systematisch zu sondieren. Die beiden legten sofort los und nahmen schließlich vier Anbieter in die engere Auswahl, wobei sich schnell ein Favorit herauskristallisierte: Wolters Kluwer mit dem Produkt winra.

Neben dem überzeugenden Online-Auftritt habe die Bereitschaft zum persönlichen Austausch eine zentrale Rolle gespielt, sagt Steinhäuser rückblickend. „Von den Ansprechpartnern bei den vier Anbietern war nur einer spontan bereit, zu uns zu kommen und unsere Fragen zu beantworten.“ Andere Unternehmen hätten auf Demo-Versionen verwiesen oder mit einem aufwändigen Procedere zur Terminvereinbarung signalisiert, dass an einem direkten Austausch kein Interesse besteht.

Das Unternehmen

Die Leipziger Wasserwerke GmbH (LWW) sind ein **kommunales Unternehmen**, das die Menschen in der Region Leipzig mit Trinkwasser versorgt. Zudem übernimmt die LWW die Abwasserentsorgung und -behandlung. Dafür betreibt das Unternehmen fünf Wasserwerke und 23 Kläranlagen.

Der Manager

Daniel Steinhäuser, Jahrgang 1978, fungiert seit 2012 als **Bereichsleiter Recht** der LWW. Zuvor arbeitete der Rechtsanwalt in führenden Positionen für die Arbeitgebervereinigung Bayerischer Energieversorgungsunternehmen und den Verband der Bayerischen Energie- und Wasserwirtschaft.



„Partner bei der Digitalisierung“

Das Gespräch bestätigte dann das gute Gefühl. Der Berater habe glaubwürdig vermittelt, dass Wolters Kluwer großen Wert auf einen engagierten Kundensupport legt und die Software ständig weiterentwickelt, erinnern sich die Leipziger. Das nahm ihnen die Sorge, nach Vertragsabschluss plötzlich auf der Prioritätenliste weit nach unten zu rutschen.

„Wir waren nach dem Gespräch überzeugt, dass sich Wolters Kluwer nicht allein als Software-Verkäufer, sondern als langfristiger Partner bei der Digitalisierung versteht“, sagt Steinhäuser. Das sei ein entscheidender Faktor gewesen, weil die digitale Transformation einer Rechtsabteilung nicht mit dem Kauf einer Software abgeschlossen ist.

Ein weiterer Pluspunkt für winra – und aus LWW-Sicht zugleich ein klares Indiz für den avisierten engagierten Support – war das Angebot, eine Test-Umgebung zu installieren. Die beiden Mitarbeiter, die Steinhäuser bereits mit der Marktsondierung beauftragt hatte, konnten die Software deshalb auf Herz und Nieren testen. Eine Aufgabe, die sie mit großem Elan angingen; immer wieder wendeten sie sich mit detaillierten Fragen an ihren Berater.

Zudem nahmen die Beiden bereits in der Testphase individuelle Anpassungen des Setups vor und widmeten sich dabei auch vermeintlichen Details. So ersetzten sie zentrale Begriffe durch Termini, die bei den Leipziger Wasserwerken gebräuchlich sind. Damit kam ein zentraler Vorteil von winra zum Tragen: Interessenten haben in der Testphase Zugriff auf die Systemsteuerung.

Das System lief vom ersten Tag an

Die Anpassungen erleichterten den übrigen Kollegen den Wechsel zu winra ungemein; der Unterschied zu den gewohnten Termini und Prozessen war überschaubar. „Es gab keine Version 1.0“, erzählt Steinhäuser. „Von kleineren Baustellen abgesehen, lief das System vom ersten Tag reibungslos. Meine Mitarbeiter und ich konnten sofort damit arbeiten.“ Auch die Angst vor der Daten-Migration erwies sich als unbegründet. „Das lief viel unkomplizierter als befürchtet.“

Zu den Vorteilen, die die Leipziger inzwischen besonders zu schätzen gelernt haben, gehört die intuitive Bedienbarkeit. Beispiel Aktenerstellung: „Ich werde Schritt für Schritt durch den Prozess geführt, kann Fehler problemlos wieder korrigieren und bin nach wenigen Klick ans Ziel“, lobt Steinhäuser. Im Prinzip sei es unmöglich, „eine Akte falsch anzulegen“.

Als er bei der LWW angefangen habe, sei das alles deutlich komplizierter gewesen, erinnert er sich schmunzelnd. „Damals musste ich mir an der Rezeption den Schlüssel holen, in den Aktenraum gehen und dann erstmal nach der – hoffentlich richtig beschrifteten – Akte suchen.“ Das illustrierte eindrucksvoll, so Steinhäuser, zu welchen Effizienzgewinnen die Digitalisierung einer Rechtsabteilung führe.

In komplexen Fällen kommen diese Vorteile in besonderem Maße zum Tragen. So beschäftigen sich die LWW-Juristen derzeit mit einem Gerichtsverfahren, das bis Anfang der Neunzigerjahre zurückreicht. Mit ihrem alten, selbstgebastelten System wäre es „wahnsinnig aufwändig“ gewesen, die jeweils notwendigen Dokumente und Informationen zu finden, berichten sie.

„Die Software passt wie ein Maßanzug vom Schneider“

Jetzt müssten sie dagegen lediglich passende Stichworte eingeben: Dank der zentralen Speicherung sämtlicher Dokumente in einer elektronischen Akte und der ausgereiften winra-Suchfunktion dauert es meist nur Sekunden, um das Gewünschte zu finden. Gut ein Jahr nach der Implementierung ist Steinhäuser deshalb rundum zufrieden. „Die Software passt wie ein Maßanzug vom Schneider, wir brauchen nicht mehr und nicht weniger“, sagt er.

Was ihn rückblickend besonders freut: Während andere Führungskräfte bei Digitalisierungsprojekten große Widerstände zu überwinden haben, musste er sich nicht mit Blockierern und Verweigerern in den eigenen Reihen herumschlagen. Das sei sicher auch auf den hohen Leidensdruck zurückzuführen, sagt Steinhäuser. Denn das selbstgebastelte System sei mit den Jahren immer komplizierter und langsamer geworden. „Am Ende lief es nur noch in Slow Motion“, sagt er. „Das hat die Bereitschaft zur Veränderung natürlich gefördert.“

Ein weiterer wichtiger Faktor war, dass Steinhäuser zwar das Ziel vorgab, aber den Weg dorthin federführend den beiden Mitarbeitern überließ. „Die Idee und die Begeisterung ist deshalb aus dem Team heraus gewachsen“, sagt er. Das habe erheblich zur Akzeptanz beigetragen.

Automatische Termin- und Fristenüberwachung

Auch aus anderen Bereichen des Unternehmens gab es trotz der entstehenden Kosten keine Widerstände. „Unser selbstgebasteltes System verursachte de facto keine Betriebskosten, ermöglichte jedoch keine derart komfortable Fristenüberwachung“, sagt Steinhäuser. Das sei allen Entscheidern klar gewesen.

Insbesondere bestand die Gefahr, dass Ansprüche verjähren. „In einer Rechtsabteilung wie unserer sind so viele Termine und Fristen zu beachten, dass es fast unmöglich ist, sie alle im Blick zu behalten“, sagt Steinhäuser.

Eine Software mit akkurater automatischer Termin- und Fristenüberwachung sei deshalb ein echtes Asset. „Wenn Ansprüche verfallen, kann das schon einmal sechsstellige Beträge kosten.“ Im Vergleich dazu fielen die Kosten nicht wesentlich ins Gewicht. „Software kostet Geld – keine Software kostet Effizienz“, bringt es Steinhäuser auf den Punkt.

Darüber hinaus hat sich winra als Katalysator für die weitere digitale Transformation von Rechtsabteilung und Unternehmen erwiesen. So hat die LWW inzwischen in Sachen IT weiter aufgerüstet; dank neuer VPN-Zugänge und Schnittstellen können nun die meisten Mitarbeiter problemlos zuhause arbeiten.



„Potenziale von winra noch besser ausschöpfen“

„Auslöser für die Investitionen war die Corona-Krise, aber dank winra waren wir darauf wesentlich besser vorbereitet“, sagt Steinhäuser. Als nächstes plant er, sämtliche Desktop-Rechner in der Abteilung abzulösen und – ganz persönlich – die Potenziale von winra noch besser auszuschöpfen. „Ich habe das Gefühl, dass ich noch längst nicht alle Funktionen der Software nutze.“

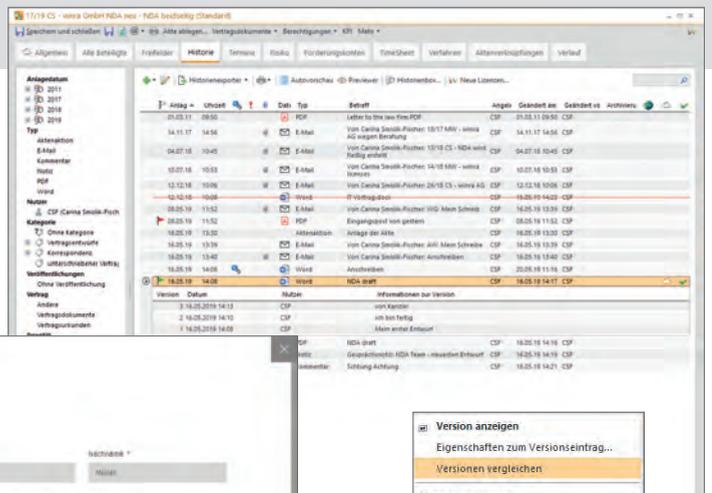
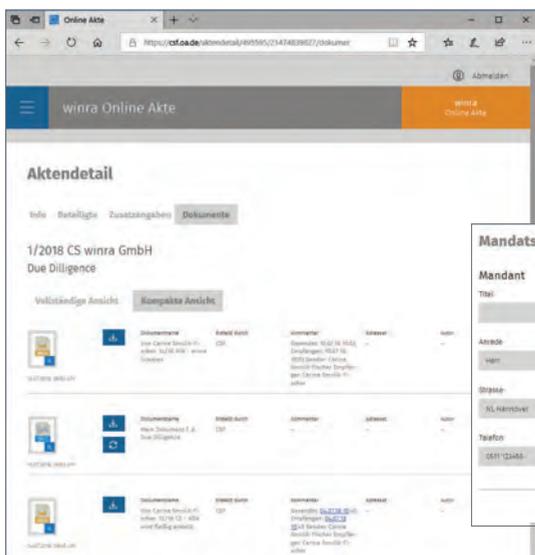
In diesem Zusammenhang freut er sich, dass die regelmäßigen Updates die Potenziale stetig erweitern. Denn damit bleibt seine

Rechtsabteilung automatisch auf dem neuesten technischen Stand – ganz ohne neue Investitionen.

Die sind jedoch mittelfristig nicht ausgeschlossen. Steinhäuser beobachtet neue technische Entwicklungen mit Interesse, etwa im Bereich der Spracherkennung. Und wenn er Handlungsbedarf sieht, weiß er, an wen er sich wenden kann: Mit Wolters Kluwer hat er einen Full-Service-Anbieter als Partner, der alles aus einer Hand bieten kann.

Die Software winra

- Mit winra können Rechtsabteilungen Emails, Verträge und andere Dokumente in **elektronischen Akten** verwalten.
- Mitarbeiter werden automatisch an **Termine und Fristen** erinnert und finden dank einer **ausgereiften Suchfunktion** binnen Sekunden, was sie brauchen.
- Auch für komplexe Prozesse sind oft nur wenige Klicks nötig – zumal sie in weiten Teilen **automatisiert** werden können.
- winra ist keine Insellösung und kann **nahtlos** an Microsoft Office, SAP, CRM-Systeme und andere Softwarelösungen angebunden werden.
- Dank regelmäßiger Updates und eines intensiven Kundensupports bleibt winra immer **auf dem neuesten technischen Stand**.
- Rechtsabteilungen profitieren von **Reporting und Kostenkontrolle** auf Knopfdruck.



Wolters Kluwer Deutschland GmbH
Geschäftsbereich Legal Software
Tel.: +49 (2233) 3760 - 6000
Fax: +49 (2233) 3760 - 16000
E-Mail: vertrieb.software-recht@wolterskluwer.com

Jetzt informieren unter:
www.winra.de



Partnerschaften:

diruj | Deutsches Institut
für Rechtsabteilungen &
Unternehmensjuristen

