

CAPTO: – internationalisering i advokatbranchen



Internationalisering er en proces, der kan drives af mange forskellige strategier. Nogle virksomheder internationaliserer, fordi de kan tilbyde noget nyt, andre fordi de kan konkurrere på pris. Fælles for alle virksomheder er, at de kan se et vækstpotentiale i det nye marked. I den danske advokatbranche er Capto markedsledende med deres ERP-brancheløsning. Men det danske marked er tæt på at nå sit naturlige mætningspunkt, og Capto har derfor igangsat en internationaliseringsstrategi for at afdække de muligheder og udfordringer, der ligger uden for Danmarks grænser.

Software- og konsulenthuset Capto blev oprindeligt grundlagt som en pc-distributør i 1987, men leverer i dag kundetilpassede brancheløsninger baseret på Microsoft Dynamics NAV. I advokatbranchen er Capto markedsledende med deres brancheløsning, hvor de har mere end 4000 brugere ud af de omtrent 9800 beskæftigede i advokatbranchen i Danmark, heriblandt syv af de ti største danske advokatfirmaer.

Brancheløsningen understøtter alle forretningsrelaterede processer, og Capto hjælper derudover kunden med at definere de mest optimale løsninger for den enkelte virksomhed. Det der primært adskiller Capto fra andre systemudbydere i advokatbranchen er, ifølge Steen Fabricius Dahl, at brancheløsningen fra første færd er specificeret og udviklet i tæt samarbejde med brugerne.

– Advokatbranchen er speciel, og der kræves et stort kendskab til markedet og forretningsprocesserne for at vide og forstå, hvad en brancheløsning skal kunne for at lette hverdagen så meget som muligt for brugerne. Dét at vores løsning dagligt udvikles og vedligeholdes af medarbejdere med uddannelse i – eller erfaring fra – advokat- og revisionsbranchen, giver der-

for en helt anden indgangsvinkel, end hvis løsningen var lavet af et almindeligt systemhus, siger Steen Fabricius Dahl.

Ud over at udbyde et intuitivt logisk og effektivt system, adskiller Capto sig også på deres forretningsmodel. Hvor andre systemudbydere primært sælger og implementerer forretningsløsninger med tilhørende systemlicenser, tilbyder Capto yderligere komplet adgang til deres brancheløsning, inklusive Microsoft Office samt Microsoft Dynamics NAV, via en almindelig bredbåndsforbindelse, hvilket gør løsningen utrolig bruger-

» FAKTA

Capto har i forbindelse med deres internationaliseringsstrategi deltaget i internationaliseringsprojektet Growbiz – Knowledge to Scale, som Service Platform var partner på.

Vil du læse mere om capto – besøg www.capto.dk

Vil du læse mere om Growbiz, se [her](#).

capto

GROWBIZ
Knowledge to Scale

venlig. Capto påtager sig derudover alt ansvar med hensyn til drift, backup og adgang til brancheløsningen. Betaling sker på månedsbasis og i forhold til antallet af brugere, hvilket giver kunderne en enorm fleksibilitet og sikrer, at kundens udgift tilpasses det varierende behov.

Begrænset vækst i det danske marked

Konkurrencesituationen på det danske marked for systemløsninger har gennem de seneste 10 år været præget af en begyndende markedsmætning og generelt stigende omkostninger. Hvis man som virksomhed vil vækste inden for sin brancheløsning, kræver det derfor, at man kan tage kunder fra konkurrenterne, hvilket kan være en stor udfordring, da et systemskifte i nogle tilfælde medfører omkostninger for kunden:

– *Antallet af advokater og ansatte i advokatbranchen i Danmark er meget stabilt, så der opstår ikke nye kunder af sig selv. Det vil sige, at man i denne konkurrencesituation skal tilbyde noget, der er bedre, for at de vil skifte, og helst også uden at det kræver nogen særlig egeninvolvering fra kundens side. Derudover er advokater typisk meget konservative, når det gælder deres systemløsning, og der skal meget til, for at de fristes. At skifte leverandør kan være en stor, dyr og meget tidskrævende opgave.*

Hovedparten af tilgængelige brancheløsninger på det danske marked hviler på Microsoft Dynamics NAV, og priserne er derfor i udgangspunktet relativt ens, hvor variationen hovedsageligt er konsulenttimeprisen og implementeringseffektiviteten. Derfor igangsatte Capto for tre år siden et forløb med det formål at identificere potentielle vækstmuligheder, herunder en eventuel internationalisering. Steen Fabricius Dahl blev ansat i sommeren 2011 for at løfte opgaven.

– *Mit formål er at lave en udvikling på virksomheden, så vores produkter kan udvikles i takt med vores strategi. Situationen på det danske marked betyder, at Capto kun kan vækste betydeligt ved enten at finde et nyt produkt at sælge eller ved at finde et nyt marked. Næste skridt er derfor, udover fortløbende at styrke produktsiden, at få internationaliseret virksomheden.*

Research har vist, at Captos integrerede systemløsning ikke kun er unik i Danmark men også i resten af verden. Der findes ganske vist andre lignende løsninger, men virksomheden har et stort internationalt potentiale. Steen Fabricius Dahl uddyber:

– *De løsninger der findes i andre lande er fragmenterede og kan dermed håndtere forskellige processer, men det gør opdateringsprocesserne ekstremt besværlige, da alle delsystemer skal opdateres hver gang der er en ny opdatering til ét af dem, og når man benytter systemet, skal man til tider have op til 12 applikationer kørende på én gang. Vi ved, at systemet skal*

være let og intuitivt for brugerne i advokatbranchen at arbejde med, og da vores brancheløsning er fuldstændig integreret og relativt lettere at arbejde med, sammenlignet med dem vi ser i udlandet, har det vist sig at være let at få brugerne til at forelske sig i vores løsning.

Selv om potentialet er stort, er der dog visse udfordringer i at internationalisere. Det er vigtigt at klarlægge, om arbejdsgangene er ens fra land til land, samt hvilke forskelle der er på lovgivning og krav til advokater, da der skal justeres for dette i løsningen. Det tyske advokatmarked er betydeligt større end det danske, og Captos vurdering er, at man eksempelvis i München kan finde et marked, der er lige så stort som hele det danske inden for en afstand af 30 minutter. Capto har derfor gennemført et forløb med flere tyske advokatfirmaer for at få verificeret deres produkt.

– *For at afdække potentialet er det vigtigt at finde ud af, i hvor høj grad brancheløsningen allerede passer til det tyske marked. Hvis løsningen blot skal oversættes, er det selvfølgelig en væsentlig mindre udgift, end hvis det skal rekonstrueres og kodes på ny. Indtil videre ser det ud til, at vi ikke skal ændre væsentligt i løsningen, men vi vil dog indledningsvis køre vores løsning i en betaversion hos nogle tyske pilotkunder, for at få noget værdifuld feedback fra brugerne. Den første tyske pilotkunde går faktisk i drift i april måned.*

I og med at internationalisering af advokatløsninger udfordres af afvigelser i lovgivning, kultur og arbejdsprocesser, er det et større projekt at skalere sin forretning. Internationalisering er nemlig ofte tæt forbundet med en vis standardisering af produktet. Internationalisering er derfor, ifølge Steen Fabricius Dahl, ikke noget man spontant bør kaste sig ud i:

– *Man skal gøre sig klart, at det ikke er en drøm, men at det er hårdt arbejde, der kræver engagement og dedikerede ressourcer, økonomi samt et potentiale i form af et produkt, der kan skabe værdi. Det at man har en drøm er ikke nok, man skal også have et potentiale til at realisere den, slutter Steen Fabricius Dahl.*

» OM INNOVATIONSNETVÆRK SERVICE PLATFORM

Innovationsnetværk Service Platform samler virksomheder og forskere med det mål at styrke innovationskraften og dermed væksten i serviceerhvervene.

Netværket arbejder for at øge videndeling og samarbejde mellem virksomheder, videninstitutioner og andre netværk i og uden for landets grænser.

info@serviceplatform.dk
www.serviceplatform.dk