

Die europäische IT-Industrie ist vom Aussterben bedroht. Nur zwei deutsche Software-Riesen bieten der US-Übermacht die Stirn: SAP und die Software AG.

Die letzten



Karl-Heinz Streibich SEIT 2003 VORSTANDSVORSITZENDER DER SOFTWARE AG

Das 1969 gegründete Unternehmen (Umsatz '09: 847 Mio. Euro) gilt als Erfinder der „serviceorientierten Architektur“. Statt einer starren Applikation werden kleine, wiederverwendbare Software-„Services“ programmiert, die einem bestimmten Prozessschritt entsprechen (z. B. Rechnungsfreigabe) und flexibel, den tatsächlichen Geschäftsprozessen entsprechend zu einem Prozess-Workflow zusammengesetzt werden können. Die zugekauften Technologien von WebMethods und IDS Scheer sollen es ermöglichen, semantisch beschriebene Geschäftsprozesse automatisch in ausführbare Programmcodes umzuwandeln und umgekehrt. Die Vision: Geschäftsprozesse und IT-Prozesse synchronisieren sich selbsttätig.

Es war einer der berühmtesten Appelle des Professors. Wenn August-Wilhelm Scheer, der Gründer von IDS Scheer und Doyen der deutschen Software-Industrie, mehr Unterstützung für seine Branche einfordert, dann findet er Gehör. „Europa darf nicht nur größter Software-Anwender sein, sondern muss auch ein großer Software-Anbieter werden. Wir laufen Gefahr, zum bloßen Passagier zu werden, anstatt den Markt mitzugestalten.“ So beschwor er im März zur Eröffnung der weltgrößten IT-Messe CeBIT in Hannover sein Publikum, allen voran die deutsche Kanzlerin.

Die nackten Fakten geben ihm Recht. 30 Prozent des weltweiten Software-Umsatzes werden in Europa gemacht – aber nur ein Bruchteil davon bleibt auch hier. Lediglich zwei der größten zehn Software-Produzenten, SAP (D) und Sage (GB), sind Europäer. Die anderen acht sind US-Firmen – angeführt von Microsoft. Ein Ungleichgewicht, das auf der CeBIT für Diskussionsthema sorgte und auch zu den Lieblingsthemen von Karl-Heinz Streibich, Vorstandsvorsitzender der Software AG, gehört: „Die Software-Branche ist der Leuchtturm, in dem heute die wahre Engineering-Kompetenz steckt. Wir bräuchten mindestens 100 Software-Firmen mit 100 Millionen Umsatz, und selbst das wäre erst ein Zehntel von IBM oder HP.“

Der europäische Software-Markt ist sehr fragmentiert. Es gibt zwar viele kleine Entwickler, die in Marktnischen mit exzellenten Produkten aufwarten können, aber nicht den Sprung in die Oberliga schaffen. „Aus den kleinen Firmen kommt eine Vielzahl von Innovationen, aber in Europa fehlt einfach das Venture-Kapital für die weltweite Vermarktung“, konstatierte SAP-Deutschland-Chef Michael Kleinemeier. Walter Weihs, Vorstand der Software AG Österreich, würde gern aus der Not eine Tugend machen. Große und kleine Software-Firmen sollen künftig in symbiotischen Partnerschaften gemeinsam den Weltmarkt erobern. „Europas Stärke ist die Vielfalt. Die USA sind dagegen eine Monokultur.“ Und Streibich: „Wir brauchen eine gemeinsame Software-Politik, um Europa an die USA heranzuführen.“

Was auf europäischer Ebene noch nicht klappt, ist in Deutschland in Ansätzen schon verwirklicht. Der „Software-Cluster Rhein Main Neckar“, eine Herzensangelegenheit von Scheer, gilt bereits als Silicon Valley der Bundesrepublik und ist ein Magnet für Start-ups.

Lange Zeit war SAP das Flaggschiff des Alten Kontinents. Mittlerweile drängt auch die Software AG in die Gigantenliga. Dabei wäre das 1969 gegründete Traditionsunternehmen mit Sitz in Darmstadt beinahe der Dotcom-Krise 2001 zum Opfer gefallen. Das traditionelle Geschäft rund um die Kernprodukte, die vor allem >>

Giganten



Bill McDermott & Jim H. Snabe SAP-FÜHRUNGSDUO SEIT 2010

SAP (Gründung 1976; Umsatz '09: 10,67 Mrd. Euro) ist Weltmarktführer im Bereich Business Software. Wie die Software AG setzt SAP seit mehreren Jahren auf das Konzept der serviceorientierten Architektur. Der Trend geht weg von klassischer Lizenzsoftware hin zu „On-Demand“- oder „Cloud“-Modellen: Software läuft im Rechenzentrum des Anbieters, der Kunde greift über Browser und Web darauf zu. Dem trägt SAP mit dem neuen Produkt „Business ByDesign“ Rechnung. Start in Österreich: Anfang 2011. Seit kurzem setzt SAP auch auf die „In-Memory“-Technologie. Alle Geschäftsdaten werden ohne Umweg über eine Datenbank in den Hauptspeicher des Rechners geladen, was eine vielfach schnellere Analyse bringt.

interview

„Kundenzentrierung muss man den Mitarbeitern vorleben“

SAP-Deutschland-Chef Michael Kleinemeier über Kundenvertrauen und Österreich.

FORMAT: Herr Kleinemeier, Sie wurden Anfang 2010 in einer Position reaktiviert, die Sie vor Ihrem freiwilligen Abschied von SAP schon mehrere Jahre bis 2007 ausgefüllt hatten. Sie mussten sich wohl nicht lange einarbeiten.

Kleinemeier: Ungefähr zwölf Minuten, dann hatte ich den ersten Kunden am Telefon. Ich bin seit 1989 bei SAP und kenne die Firma aus fast jeder Position. Ich wünsche, junge Kollegen würden, anstatt eine Kamin-Karriere zu machen, auch noch solche Erfahrungen sammeln.

FORMAT: Als Präsident Region DACH sind Sie auch für Österreich verantwortlich. Woran wird man hierzulande Ihre Handschrift erkennen?

Kleinemeier: Die SAP hat hier Kunden, die seit 38 Jahren auf uns vertrauen. So ein Vertrauen entsteht nicht durch Marketingbotschaften, sondern durch gelebte Kundenzentrierung, die man auch den eigenen Mitarbeitern vorleben muss. Ich habe seit Jänner Hunderte Kundengespräche geführt und bin auch ein- bis zweimal pro Monat in Österreich unterwegs, kenne den Markt seit zwanzig Jahren.

FORMAT: Sie haben hier zwar nicht viele, aber wichtige Großkunden. Mit der Wiener Städtischen läuft seit Jahren das weltgrößte Versicherungsprojekt. Eine Standardlösung für Versicherungen hat SAP noch nicht – warum?

Kleinemeier: Durch das Pilotprojekt haben wir viel Erfahrung sammeln können. Die Wiener Städtische hat sich im Lauf der Jahre durch die Internationalisierung stark verändert. Wir sind auf einem guten Weg, aber komplexe Dinge brauchen ihre Zeit. In unsere erfolgreiche Bankenlösung haben wir auch mehr als zehn Jahre investiert.

FORMAT: Die einseitig oktroyierte Erhöhung der Wartungsbeiträge hat viele Kunden vergrault. Ein Fehler?

Kleinemeier: Das war nicht die SAP, die sich unsere Kunden wünschen. Auch wenn amerikanische Firmen es genauso machen, von der SAP ist man das eben nicht gewohnt. Wir haben die Lehren daraus gezogen. Die Kunden wollen eine Wahlmöglichkeit, und die haben wir ihnen gegeben. Das Feedback darauf ist positiv.

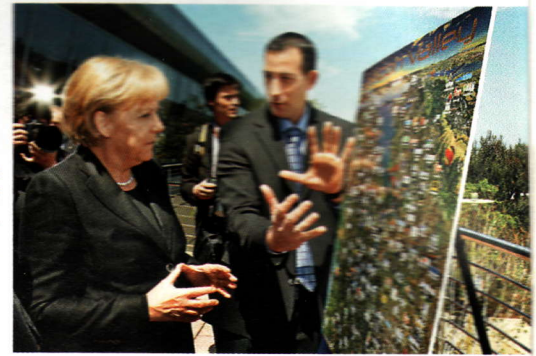
FORMAT: Wie finden Sie die neue Doppelführung im SAP-Vorstand?

Kleinemeier: Die Kompetenzverteilung ist gut. Es ist eine Aufbruchstimmung zu spüren. Jetzt muss erst einmal wieder Vertrauen bei Kunden und Mitarbeitern entwickelt werden.

MICHAEL KLEINEMEIER. Will verlorenes Kundenvertrauen wieder zurückgewinnen.

„Unsere Kunden beobachten uns derzeit sehr genau.“

MERKEL. Die deutsche IT-Industrie hatte auf der CeBIT viele Anliegen an die Kanzlerin.



>> im – an Bedeutung verlierenden – Großrechnerbereich weltweit stark verbreitet sind, warf kaum noch Profit ab. Aber seither haben die Hessen vieles richtig gemacht. Sie setzen auf neue Technologien und verstärken sich mit intelligenten Zukäufen. 2007 wurde WebMethods, ein US-amerikanischer Spezialist für Integrationssoftware, akquiriert. 2009 übernahm die Software AG den Prozesssoftware-Entwickler IDS Scheer. Bei einem Kaufpreis von rund einer halben Milliarde Euro gab Wirtschaftsinformatik-Professor Scheer sein Placet. Hinter dem Erfolgslauf der Software AG steht Vorstand Streibich und sein Zehn-Jahres-Masterplan, den er seit 2003 eisern durchzieht. Damals übernahm er die Führung eines maroden Unternehmens mit 400 Millionen Euro Umsatz. Heuer wird er wohl die Milliarden-grenze knacken – ein Jahr früher als geplant, wie er betont.

Sand im SAP-Getriebe. Gar nicht rund lief es in letzter Zeit bei SAP. Die Wirtschaftskrise bescherte 2009 einen Umsatz- und Gewinneinbruch, der mit der Streichung von 3.000 Stellen einherging. Der immer wieder verschobene Launch der On-Demand-Software „Business ByDesign“ (Geschäftssoftware aus der Cloud) geriet zum Image-Desaster. Und eine überfallsartige Erhöhung der Wartungsgebühren löste eine Kundenrevolte aus, worauf die Maßnahme im deutschsprachigen Raum zähneknirschend zurückgenommen werden musste.

Zu viele Schlachtfelder für Konzernchef Léo Apotheker, der nach nicht einmal zwei Jahren an der SAP-Spitze im Februar den Hut nehmen musste. Sein undiplomatischer Führungsstil hatte Kunden und Mitarbeiter gleichermaßen vergrault. Eine von Aufsichtsrat

und Firmengründer Hasso Plattner eilig inthronisierte Doppelspitze, bestehend aus dem Vertriebsvorstand Bill McDermott und dem Entwicklungsvorstand Jim Hagemann Snabe, soll es nun wieder richten. Der Amerikaner soll die Kunden versöhnen, der Däne die Mitarbeiter. Dementsprechend offensiv kommunizieren beide den vom Aufsichtsrat verordneten Kuschelkurs. Bei der Pressekonferenz auf der CeBIT versicherten sie nicht nur Kunden und Angestellten ihre Zuneigung, sondern umarmten auch einander irritierend häufig.

Freilich darf man nicht vergessen, dass derlei Unerquicklichkeiten bei SAP sich auf äußerst hohem Niveau ereignen: Zehn Milliarden Umsatz, Quasi-Standard in den meisten Großbetrieben, und die ausgeklügelte betriebswirtschaftliche Logik in den Produkten ist nach wie vor das Maß aller Dinge bei Business-Software. Zuletzt machte SAP wieder positive Schlagzeilen. Mit einer Reorganisation der Entwicklung versucht Snabe, den über die Jahre ermüdeten Innovationsgeist wieder wachzurütteln.

Und mit der kürzlich angekündigten 4,6-Milliarden-Akquisition der US-Firma Sybase, einem Spezialisten für mobile Datendienste, soll es möglich werden, „den Kunden Geschäftsdaten jederzeit, überall und auf jedem Gerät zur Verfügung zu stellen“, sagt Snabe.

SAP und Software AG befinden sich derzeit in einem technologischen und strategischen Wandel. Es spricht vieles dafür, dass sie ihn gut bewältigen werden. Ob sich allerdings rund um die beiden Giganten eine europäische Software-Industrie entwickelt, die den Amerikanern Paroli bieten kann, ist fraglich.

– ALEXANDER HACKL



„Wenn sich nichts ändert, können wir uns IT bald nicht mehr leisten“

Walter Weihs, Chef der Software AG Österreich, über die Vorteile neuer Software-Architekturen.

FORMAT: Herr Weihs, die Software AG setzt auf das Konzept der serviceorientierten Architektur (SOA). Was bedeutet das in der Praxis?

Weihs: Es löst die Schnittstellenproblematik, indem es eine Integrationsplattform für alle Anwendungen schafft. SOA hat einen Zweck: Kosten senken! Die Schnittstellenprogrammierung ist eine Kostenfalle, an der unsere Branche zu scheitern droht. Wenn alles so weiterläuft wie bisher, kann man sich IT in fünf Jahren nicht mehr leisten.

FORMAT: Bei der Uniqa realisiert die Software AG nach eigenen Angaben das weltgrößte SOA-Projekt. Was geschieht dort konkret?

Weihs: Die Uniqa geht einen konsequenten SOA-Weg und betreibt das derzeit mächtigste SOA-System der Welt. Den Anfang haben wir mit der elektronischen Postverteilung gemacht. Jeder Brief wird schon bei der Österreichischen Post eingescannt – das sind täglich 7.000 Briefe oder 25.000 Seiten – und dann einem System für den elektronischen Belegfluss zugeführt. Früher dauerte es einen Tag bis vier Wochen, bis der zuständige Referent einen Brief am Schreibtisch hatte, jetzt dauert es höchstens vier Stunden.

Aber dieses System ist nur der erste Schritt. Als Nächstes kommt die vollautomatische Rechnungsverarbeitung.

FORMAT: Wie passen die Zukäufe von WebMethods und IDS Scheer ins Software-AG-Portfolio?

Weihs: Was bei SOA immer gefehlt hat, ist das Bindeglied zwischen IT-Prozessen und Geschäftsprozessen. Das können wir jetzt liefern. Die Software

ARIS von IDS Scheer leistet die Zusammenführung von Humanprozess und technischem Integrationsprozess. Und WebMethods ist die Integrationsplattform, die den technischen Integrationsprozess ermöglicht.

FORMAT: Die Software AG hat derzeit einen Erfolgslauf. Der Zehn-Jahres-Plan von Vorstand Karl-Heinz Streibich ist voll aufgegangen. War das Glück oder Weitblick?

Weihs: Seit es diese Roadmap gibt, ist ein kontinuierlicher Anstieg erkennbar. Das kann nicht nur Zufall sein. Zudem leidet das Integrationsgeschäft nicht so sehr unter der Krise.

WALTER WEIHS.
Sieht in der Schnittstellenprogrammierung die größte Kostenfalle.



FOTO: HEINRICH MICHEL (RECHNUNG), AFP (PHOTO), DANIELA KLEIN (HÖR)