



Karl-Heinz Streibich, 54:
„Europas Software-Individualisten
müssen sich zusammenschließen“

„Wer ist schuld am IT-Rückstand in Deutschland, Herr Streibich?“

Karl-Heinz Streibich, Vorstands-Chef des Informatikkonzerns Software AG, über befreite Kunden, sein Vorbild Lufthansa, ideologische Schulbücher und staatliche Trägheit.

Karl-Heinz Streibich, 54, führt seit 2003 die Darmstädter Software AG. Das Unternehmen ist nach SAP der zweitgrößte Softwarekonzern Deutschlands. Die Hessen haben sich auf das Datenmanagement in Großrechnern und Serviceorientierte Softwarearchitektur (SOA) spezialisiert. Letzteres steht für einen neuen Trend in der IT-Industrie: Web-basierte Verknüpfung von Programmen. Grob gesprochen ist SOA eine Art Legoplattform mit normierten Noppen (Schnittstellen), auf die sich die unterschiedlichsten Bausteine (Programme) aufsetzen lassen. Das erhöht die Flexibilität und spart Kosten bei Programmänderungen.

€uro: Herr Streibich, seit Ihrem Amtsantritt 2003 hat sich der Kurswert der Software AG vervierfacht. Wie kommt's?

Karl-Heinz Streibich: Wir haben der Software AG eine klare Strategie gegeben, neben dem Datenbankmanagement die Serviceorientierte Softwarearchitektur, SOA genannt, als zweites Kerngeschäft aufgebaut und partizipieren so am Paradigmenwechsel von der System- zur Serviceorientierten Architektur. Zudem sind wir in wachstumsstarke Schwellenländer expandiert. Natürlich gibt uns auch die weltweit gute Konjunktorentwicklung Rückenwind.

€uro: Und was passiert, wenn die Konjunktur mal wieder schwächelt?

Streibich: Wir glauben, dass der Paradigmenwechsel zur Serviceorientierten Architektur zehn Jahre dauern kann. Entscheidend ist: Sie ist eine von den Anwendern getriebene Innovation. Nicht etwa eine, die von den

Softwarelieferanten kommt. Wie ist es denn jahrelang gewesen? Ein Softwarekonzern hatte eine Idee, hat einen Markt aus ihr gemacht, und je größer der Konzern war, desto besser funktionierte das. Die Anwender waren an ihre Lieferanten gefesselt und mussten nehmen, was sie vorgesetzt bekamen. SOA ist für Anwender ein Befreiungsschlag. Ein russischer Kunde sagte kürzlich zu mir, SOA sei die Perestroika der Informationstechnologie.

€uro: Im Bereich SOA erwirtschaften Sie derzeit ein Fünftel des Konzernumsatzes. Wie soll sich der Anteil entwickeln, und wann wird die Sparte profitabel sein?

Streibich: Mittelfristig, das heißt bei uns in drei bis fünf Jahren, soll der Bereich 50 Prozent zum Gesamtumsatz beitragen. Ende 2007 wollen wir ein ausgeglichenes Ergebnis erzielen.

€uro: Was treibt Ihr zweites Geschäft, das Datenbankmanagement von Großrechnern?

Streibich: Vor allem der Modernisierungsbedarf vieler Anwender, die immer größere Kapazitäten brauchen. Es schließen sich auch viele Unternehmen zusammen. Da muss die Software harmonieren. Außerdem expandieren wir in Kürze nach Japan und werden dort sehr schnell mehr als 100 neue Kunden gewinnen. Nächstes Jahr legen wir auch in Brasilien los.

€uro: In Schwellenländern wie Brasilien erzielten Sie 2006 insgesamt nur rund zwölf Prozent des Konzernumsatzes. Wie wird sich dieser Anteil entwickeln?

Streibich: Wir glauben, dass wir den Umsatzanteil mittelfristig auf 20 bis 25 Prozent →



„Es kann doch nicht sein, dass Unternehmer in Schulbüchern als raffgierige Leute dargestellt werden“: Software-AG-Chef Karl-Heinz Streibich im Gespräch mit €uro-Redakteur Mario Müller-Dofel.



„Wir profitieren von der *Perestroika* der Softwarebranche.“

→ steigern können. In Schwellenländern wachsen wir schneller als in den etablierten Industriestaaten.

€uro: Mit welchen Wachstumsraten rechnen Sie für den Gesamtkonzern?

Streibich: Wir stehen zu unserem Ziel, den Umsatz jährlich um zehn Prozent zu steigern. Da wir den Ehrgeiz haben, auch unsere Rentabilität zu verbessern, sollte der Gewinn stärker als der Umsatz wachsen.

€uro: In Deutschland stagnierten die Geschäfte zuletzt. Warum?

Streibich: Deutschland stand jahrelang auf der Konjunkturbremse. Unsere Kunden hielten sich mit Investitionen zurück. Das hat auch uns gebremst. Außerdem haben wir unser Deutschland-Geschäft umstrukturiert, was uns Umsatz gekostet hat. Das waren aber Umsätze mit niedrigen Gewinnspannen, die uns insgesamt nicht wehgetan haben. Inzwischen sind wir in der Heimat sehr gut organisiert, und die Konjunktur läuft besser. Wir werden hier 2007 und 2008 wieder wachsen.

€uro: Ihr Unternehmen ist hierzulande der zweitgrößte Softwarekonzern, mit großem Rückstand zu SAP, dem einzigen deutschen Global Player in der Branche. Wird der Softwarestandort Deutschland jemals zum führenden Standort USA aufschließen können?

Streibich: Wir haben in Deutschland, aber auch in Europa neben wenigen großen sehr viele kleine Entwickler. Nun kann man jammern, die seien alle zu klein. Aber je mehr

VITA

Karl-Heinz Streibich, 54, wurde am 5. November 1952 in Rheinmünster, Baden-Württemberg, geboren. Seine Berufskarriere begann der diplomierte Nachrichtentechniker 1981 beim US-Chemiekonzern Dow Chemical. Im Jahr 1984 wechselte er zum US-Industriekonzern ITT und 1989 zur Daimler-Benz AG. Dort arbeitete Streibich unter anderem bei der IT-Tochtergesellschaft Debis, in deren Geschäftsführung er 1996 aufstieg. Als Vorsitzender der Geschäftsführung verantwortete er 2000 bis 2002 die Fusion der Debis Systemhaus GmbH mit T-Systems, einer Tochter der Deutschen Telekom. Danach wurde er Vize-Chef bei T-Systems. Im Oktober 2003 übernahm er den Vorstandsvorsitz der Software AG.

Kleine es gibt, desto größer ist auch die Chance, dass davon einer mal ganz groß herauskommt. Und richtig, wir in Deutschland und Europa sind keine Massensoftware-Anbieter, sondern durch die segmentierte Marktstruktur eher eine Region, die individualisiert. Wenn wir für die Kunden eine Alternative zu den großen US-Konzernen werden wollen, müssen wir viele Individuen zu einem Angebotsportfolio vereinen.

€uro: Das müssen Sie erklären.

Streibich: Nehmen Sie zum Beispiel die Lufthansa. Der hat vor 15 Jahren niemand viel zugetraut. Dann hat sie die Star Alliance mitgegründet. Heute gehören diesem Partnerverbund fast 20 Fluggesellschaften an. Durch den Verbund konnte die Lufthansa auftreten, als wäre sie ein viel größeres, mächtigeres Unternehmen – insbesondere beim Angebot von Flugverbindungen weltweit, bei gemeinsamen Bodeneinrichtungen wie Check-in-Schaltern sowie zum Teil bei der Beschaffung. Die Lufthansa hat sich auch durch die Star Alliance sehr gut entwickelt.

€uro: Und wie sähe eine Star Alliance der Softwarebranche aus?

Streibich: Damit die Kunden in eine Serviceorientierte Architektur umsteigen können, braucht es derart viele einzelne Produkte, dass das kein europäisches Unternehmen allein schaffen kann. Wir sollten also sagen: Der Kunde braucht dieses und jenes – setzen wir uns zusammen und beschließen, wer was macht, damit eben →



„Wir haben
den Ehrgeiz,
die **Rentabilität**
mehr als den
Umsatz zu
steigern.“

→ nicht jeder das Gleiche entwickelt. Würden wir mehr gemeinsam machen, könnten wir auch global präsenter sein.

€uro: Gehen Sie mit gutem Beispiel voran?

Streibich: Natürlich! Die Software AG arbeitet mit Service Providern und Softwarefirmen wie IDS Scheer zusammen. Wir haben auch ein Produkt mit Fujitsu entwickelt und ein Netzwerk von Softwarefirmen geknüpft, die das Produkt nutzen oder ihre Lösungen daran anknüpfen können. Solche Modelle müssen wir forcieren.

€uro: Welchen Beitrag müsste die Bundesregierung leisten, um den IT-Standort Deutschland zu einer internationalen Größe zu machen?

Streibich: Das Wichtigste ist geschehen: Die Informationstechnologie ist wieder ein wesentlicher Teil der Innovationspolitik. Das war vor zwei, drei Jahren noch anders. Aber auch andere Dinge sind wichtig: Der Staat sollte als Investor in die eigene IT mit gutem Beispiel vorgehen. Die Informatik-Studiengänge müssen attraktiver werden. Und wir brauchen eine technologie- und wirtschaftsfreundlichere Schulausbildung. Was da teilweise läuft, entspricht der Ideologie der Alt-68er.

€uro: Was haben Sie gegen die Alt-68er?

Streibich: Es kann doch nicht sein, dass Unternehmer in Grundschulbüchern als Umweltverschmutzer und raffgierige Leute dargestellt werden und auf die Frage, wie Wachstum entsteht, nur das Programm des Deutschen Gewerkschaftsbundes zitiert wird! Da muss der Staat für einen ausgewogenen Lehrplan sorgen

und nicht für einen ideologisierten. Die 68er-Ideologie ist zumindest in wirtschaftlicher Hinsicht falsch.

€uro: Auf welchen Stand hat der deutsche Staat seine IT bislang gebracht?

Streibich: Laut einer Studie des Branchenverbandes Bitcom steht Deutschland in Bezug auf die IT-gestützte Verwaltung unter den 27 EU-Staaten an 13. Position. Als Hochtechnologie-Land! Das ist kein Ruhmesblatt für uns.

€uro: Warum dauert es in Deutschland so lange, bis staatliche IT-Projekte wie die Lkw-Maut, die Gesundheitskarte oder der digitale Polizeifunk umgesetzt sind?

Streibich: Der wesentliche Grund scheint mir, dass sich Softwareanbieter schwertun, den staatlichen Bedarf einzuschätzen. Andererseits mangelt es in den Behörden oft an kompetenten Projektmanagern. Ausnahmen bestätigen allerdings die Regel.

€uro: Eine Kontaktgelegenheit von privaten Softwarefirmen und staatlichen IT-Verantwortlichen ist die weltgrößte Technologiemesse Cebit in Hannover, die wieder im kommenden März stattfindet. Die Software AG wird erstmals seit 2002 wieder dabei sein. Warum haben Sie sich dort so lange nicht blicken lassen?

Streibich: Wir wollten zunächst unsere Hausaufgaben machen, also unsere Strategie und Produkte attraktiv ausrichten, sowie den finanziellen Turnaround schaffen. Nun werden wir wieder zur Cebit gehen und mit Kraft und Stolz sagen: Wir sind wieder da!

€uro: Danke fürs Gespräch, Herr Streibich. 