

Die Königs-Botschaft lautet:

"Adabas und Natural forever"

20.06.1997

CW: Wann gibt die Software AG ihr Ergebnis von 1996 bekannt?

Königs: Die Zahlen veröffentlichen wir immer erst relativ spät. Soviel kann ich aber schon sagen: Wir haben einen erheblichen Verlust gemacht. Zwar war das Betriebsergebnis 1996 deutlich besser als im Jahr zuvor, aber umfangreiche Restrukturierungsaufwendungen haben es stark belastet - vor allem aufgrund von Problemen, die wir in einigen Tochtergesellschaften hatten.

CW: Sind es nur die Töchter, die Sie belasten, oder ist die Software AG strategisch falsch aufgestellt?

Königs: Wir haben in den letzten Jahren einen zu extremen Wachstumskurs eingeschlagen. Vor allem in der Region Asia/Pacific, wo wir uns vor vier Jahren stark ausgebreitet haben, war das Expansionstempo zu hoch. Heute sind wir in Ländern wie Singapur, Malaysia, Philippinen, Taiwan und Hongkong vertreten. In jedem Land mußten wir Leute einstellen, Büros anmieten etc. - enorme Investitionen ohne Geschäftsgegenwert. Aufgrund der hohen laufenden Kosten sind hier operativ erhebliche Verluste entstanden. Wir sind aber in den letzten Jahren in diesen Ländern durchschnittlich um 25 Prozent gewachsen und werden dort bald Gewinn ausweisen.

CW: Hat sich die Software AG auch bezüglich ihres sehr breiten Produktspektrums verkalkuliert?

Königs: Da ist sicher was dran. Wir haben versucht, stark in das Lösungsgeschäft hineinzugehen. Nicht so sehr die AG, sondern die besagten Tochtergesellschaften. Branchenpakete für Banken und Versicherungen zum Beispiel wurden mit hohem Aufwand gestrickt. Hier haben wir einfach die Sprache des Marktes nicht schnell genug gelernt. Die Aufwendungen waren viel zu hoch. Es hätte zu lange gedauert, ehe wir hier mal Geld verdient hätten. Das war der Grund, weshalb wir vor einem halben Jahr gesagt haben: Schluß damit.

CW: Ihr Vorgänger, der SAG-Gründer Peter Schnell, hat dieses Geschäft Anfang 1996 noch einmal forciert . . .

Königs: Nehmen Sie es mir nicht übel, aber zur Geschäftsstrategie meines Vorgängers kann ich keine Stellung beziehen.

CW: Von welchen Geschäftsbereichen im Detail haben Sie sich losgesagt?

Königs: Vor allem im Ausland haben wir uns von bestimmten Banken- und Versicherungslösungen getrennt. In Deutschland mußte eigentlich gar nicht viel passieren. Es zeigte sich aber, daß wir, gemessen am Geschäftsvolumen, zu viele Leute an Bord hatten.

CW: Wie viele Mitarbeiter mußten Sie entlassen?

Königs: Als ich kam, hatten wir weltweit 3400 Menschen an Bord. Heute sind es 500 weniger. Wir haben aber in Deutschland so gut wie keine Arbeitsplätze abgebaut.

CW: Zeichnet sich schon ab, ob diese Maßnahmen zum Erfolg führen?

Die Königs-Botschaft lautet:

"Adabas und Natural forever"

Königs: Im ersten Quartal 1997 sind wir beim Umsatz zweistellig gewachsen. Wir haben einen Nettogewinn erzielt, und das wird auch im zweiten Quartal so sein. Unsere Kostenstruktur liegt um zehn bis 15 Prozent unter der des Vorjahres.

CW: Warum hat sich die Software AG den amerikanischen Investor Thayer Capital ins Boot geholt?

Königs: Wachstum kostet Geld. Die Eignerstruktur der Software AG ist sehr ungewöhnlich. Die Aktien werden zu 100 Prozent von zwei Stiftungen gehalten. Diese werden von Mitarbeitern repräsentiert. Das heißt faktisch, daß die Software AG den Mitarbeitern gehört. Und die wollen kein Geld ins Unternehmen hineinbringen, sie wollen eher profitieren - in Form von Gehältern.

Es gibt grundsätzlich drei Möglichkeiten, Geld zu beschaffen. Der normale Weg für eine AG ist der Gang an die Börse. Zweitens könnte man sich übernehmen lassen, und drittens besteht die Möglichkeit, einen Investor mit ins Boot zu nehmen. Dafür haben wir uns entschieden.

CW: An einen Börsengang war nicht zu denken?

Königs: In Deutschland müssen Sie, wenn Sie an die Börse gehen wollen, den Aktionären plausibel nachweisen, daß sie Ertragspotential haben. Wir können diesen Schritt erst machen, wenn wir zwei bis drei Jahre kräftige Überschüsse erwirtschaftet haben. Unser Ziel ist, in zirka zweieinhalb Jahren an die Börse zu gehen.

CW: Warum haben Sie sich nicht übernehmen lassen? Im Gespräch waren Sie diesbezüglich oft genug . . .

Königs: Das ist nicht unser Ziel. Wir wollen ein selbständiges Unternehmen bleiben und fühlen uns auch stark genug, dies zu schaffen.

CW: Also haben Sie einen Investor gesucht und gefunden.

Königs: Thayer Capital hat uns die Mehrheit an der amerikanischen Tochter abgekauft. Die Konsequenzen für uns waren erfreulich. Wir haben einen erheblichen Kapitalzufluß bekommen, der es uns ermöglicht, in den nächsten zwei bis drei Jahren in die Vorhaben zu investieren, die nötig sind. Außerdem konnten wir durch diese Geldzufuhr unsere Liquidität auf ein zufriedenstellendes Niveau anheben. Die Software AG ist per saldo weltweit frei von Bankschulden. Wenn wir unsere Pläne für die nächsten zwei bis drei Jahre halbwegs realisieren, bleiben wir auch weiterhin von den Banken unabhängig. Für ein Software-Unternehmen ist das wichtig, denn wir haben ja keine großen Werte im Sinne von Produktionsgebäuden oder Anlagen. Unsere Assets sind die Mitarbeiter.

CW: Wie groß war die Finanzspritze?

Königs: Wir haben uns dazu verpflichtet, den Preis der Transaktion vertraulich zu behandeln.

CW: Warum?

Königs: Weil es der Investor so gewünscht hat.

Die Königs-Botschaft lautet:

"Adabas und Natural forever"

CW: Was hat Thayer für ein Interesse an der Software AG, die ja mit Produktinnovationen in jüngster Zeit nicht unbedingt geblüht hat?

Königs: Thayer ist jetzt Hauptaktionär der amerikanischen Tochtergesellschaft, wir sind minderheitsbeteiligt. Sie können mit ihren Aktien im Prinzip tun, was sie für richtig halten. Natürlich wollen sie Kapital daraus ziehen. Thayer glaubt, daß die Software-Industrie in Amerika eine Wachstumsbranche ist - auch auf längere Sicht. Die Software AG schien ihnen als die geeignete Möglichkeit, hier einzusteigen. Sie haben sich das Unternehmen und unsere Kunden intensiv angeschaut und mit ihnen gesprochen. Die Ergebnisse waren sehr ermutigend. Viele große Kunden haben sich positiv über die Software AG geäußert - ich habe die Auswertungen gesehen.

CW: Wie sieht die künftige Zusammenarbeit zwischen der deutschen und der US-Gesellschaft aus?

Königs: Für uns war es extrem wichtig, den Kontakt zum US-Markt nicht zu verlieren. Man darf niemals den Fuß aus dem größten IT-Markt der Welt nehmen. Also haben wir uns gegenseitig die Vertriebsrechte für alle Produkte zugesichert, für einen sehr langen Zeitraum. Die Amerikaner verkaufen exklusiv die Produkte der deutschen Gesellschaft, und wenn drüben Produkte entwickelt oder akquiriert werden, sind sie für den Rest der Welt über den SAG-Konzern verfügbar.

CW: Sie haben nicht nur einen Investor gefunden, sondern auch Ihren Vorstand komplett erneuert.

Königs: Das stimmt, Herr Preskar und Herr Neumeister sind nicht mehr im Unternehmen. Wir haben uns in gegenseitigem Einvernehmen getrennt. Seit Mai dieses Jahres ist Dr. Wilke, ehemals Centura, im Vorstand für Vertrieb, Marketing und Services verantwortlich.

CW: Hat die Software AG unter einer Führungsschwäche gelitten?

Königs: Das zu beurteilen, überlasse ich lieber anderen. Fest steht, wir haben unsere Strategie in den letzten Monaten genau analysiert und konzentrieren uns jetzt auf die Gebiete, wo wir uns stark fühlen.

CW: Eine der Konsequenzen, die Sie gezogen haben, war der weitgehende Rückzug aus dem Geschäft mit Anwendungssoftware. Warum haben Sie das R/3-Beratungsgeschäft in die neue Gesellschaft SAP Systems Integration GmbH (SAP-SI, Anm. d.Red.) überführt, an der Sie nur noch eine Minderheitsbeteiligung von 40 Prozent halten?

Königs: Zunächst mal: Es gibt eine gemeinsame Geschäftsführung. Ein Mitglied kommt von der SAP, das andere von der Software AG. Beide sind gleichberechtigt. Außerdem existiert ein Aufsichtsrat, der ebenfalls paritätisch besetzt ist. Sicher, die reine Stimmenmehrheit liegt bei der SAP. Das ist auch gut so. Wir haben aber den Business-Plan gemeinsam entwickelt. Daß natürlich am Ende ein Kapitän da sein muß, der das Sagen hat, ist auch klar.

CW: Und wer hat im Endeffekt das Sagen?

Die Königs-Botschaft lautet:

"Adabas und Natural forever"

Königs: Letztlich derjenige, der die Stimmenmehrheit hat. Wenn Konflikte da wären in Sachen Aufsichtsratsbeschluss, gäbe es immer einen Vorsitzenden, der entscheiden würde. Und das ist Professor Kagermann von der SAP.

CW: Aber das Personal stammt zu 90 Prozent von der Software AG . . .

Königs: Die erste Truppe besteht in der Tat zum überwiegenden Teil aus den Mitarbeitern, die in der Software AG das R/3-Geschäft gemacht haben. Teilweise sind es auch Systemberater aus der SAG Systemhaus GmbH. Wir haben sie in die SAP-SI ausgegliedert, weil wir uns gute Geschäfte davon versprechen. Der R/3-Markt hat enormes Potential, die Geschäfte sind sehr profitabel. Für uns war es deshalb interessant, an diesem Markt zu partizipieren.

CW: Wie ist die Gesellschaft finanziert?

Königs: Das Eigenkapital haben wir gemeinsam aufgebracht. Wir übernahmen 40 Prozent, die SAP 60 Prozent. Diese Gesellschaft muß stark wachsen, wenn wir unser Geschäftsziel für die ersten zwei Jahre erfüllen wollen. Die SAP-SI wird sicher weiter in Personal investieren.

CW: Aus Ihren Schilderungen läßt sich schließen, daß Sie sich ganz als Technologie-Unternehmen definieren. Lösungs- und Dienstleistungsgeschäfte werden offenbar zurückgedreht.

Königs: Wir waren von Anfang an ein Produktunternehmen und werden es auch in Zukunft sein. Wir leben von drei Bereichen: Datenbanken, Anwendungsentwicklungs-Werkzeugen und Middleware. Das ganze wird komplettiert durch ein wachsendes, profitables Professional-Service-Geschäft mit Dienstleistungen, die wir rund um unsere Produkte anbieten. Dieses klare Bekenntnis ist notwendig, denn wir haben dem Markt in den letzten zwei Jahren durchaus erzählt, wir seien ein Dienstleister, der sich auf das Lösungsgeschäft spezialisiert. Ich mache es kurz: Das ist nicht so.

CW: Auf welchen Produkten bauen Sie auf?

Königs: "Adabas" und "Natural" sind die Kernprodukte der Software AG für die Zukunft. Wir werden in die Weiterentwicklung massiv investieren. Unser Statement lautet: Adabas und Natural forever.

CW: Welchen Anteil am Gesamtumsatz haben Adabas und Natural?

Königs: Inklusive des Wartungs- und des Professional-Service-Geschäfts machen sie rund 80 Prozent unseres Umsatzes aus. Von den Lizenz- und Wartungseinnahmen her steuern diese Produkte ungefähr 70 Prozent zum Umsatz bei.

CW: Wie sehen die Entwicklungspläne für Adabas aus?

Königs: Es geht in Zukunft darum, Multimedia-Daten speichern und verwalten zu können. Online-Medien verändern die Welt, Electronic Commerce nimmt auf nahezu jede Art von Unternehmen massiven Einfluß. Das Intranet als interne Kommunikationsplattform, aber auch das Web als Marketing- und Vertriebsinstrument spielen eine gravierende Rolle. Weil das so ist, ist auch ganz

Die Königs-Botschaft lautet:

"Adabas und Natural forever"

klar, daß sich die Datentypen verändern. Bisher hatten wir es vor allem mit geschriebener Information zu tun gehabt - mit Zahlen und Texten. Das ändert sich nun.

CW: Kurzum, Sie gehen den "Universal-Server"-Weg, den vor Ihnen schon Informix, Oracle und [IBM](#) beschritten haben.

Königs: Oberflächlich gesehen: ja, und wir rechnen uns sehr gute Chancen aus. Die neuen Datentypen sind komplex und völlig unstrukturiert - relationale Datenbanktechnik hat damit Schwierigkeiten. Die Architektur von Adabas C dagegen eignet sich vom Design her für die Behandlung komplexer, binärer Objekte. Wir werden darauf aufbauend eine völlig neue Datenbank entwickeln. Im nächsten Jahr sind wir damit auf dem Markt. Sie wird zunächst auf NT, dann auf Unix und Mainframe-Plattformen laufen. Natürlich wird das bisherige Adabas C unabhängig davon weiterentwickelt.

CW: Die anderen haben schon ein Produkt, Sie fangen erst an...

Königs: Wir haben entsprechende Crash-Projekte aufgesetzt und unsere besten Leute zusammengezogen. Die anderen kochen auch nur mit Wasser. Es ist einfach umständlich, komplexe Multimedia-Datenstrukturen in einem relationalen System abzubilden. Was meinen Sie wohl, warum sich ein großer US-Mitbewerber im letzten Jahr eigens eine solche DB-Technologie eingekauft hat? Sie ist von der Idee her relativ ähnlich wie unser Adabas C. Das ist vernünftig, sie sind nur etwas zu früh damit auf dem Markt - zu unserem Glück.

CW: Kommen Sie mit Ihrem Produkt nicht viel zu spät heraus?

Königs: Ich nehme an, die Marktanteile werden nicht vor 1998/99 verteilt. Noch gibt es ja keine großen Stückzahlen in diesem Markt - auch nicht bei den Wettbewerbern. Diese Art von Systemen kommt erst in der zweiten Hälfte 1997 in den Markt und ich glaube, sie werden sich erst 1998 richtig verkaufen. Dann sind wir dabei.

CW: Wie geht es mit Ihren Entwicklungs-Tools rund um Natural weiter?

Königs: Ging es bisher darum, Cobol-artige Programmiersprachen der vierten Generation, zu denen Natural gehört, anzubieten, müssen jetzt verstärkt Business Applications geschrieben werden, die das Web wirklich effizient nutzen und in Netzen möglichst leicht verteilbar sind. Wir gehen also denselben Weg, den wir schon einmal gegangen sind: Wir entwickeln eine Business-Language, die es erlaubt, Web-Applikationen sehr effizient, zuverlässig und robust zu entwickeln. Und zwar auf der Plattform Java. Wir werden mit einem Business-Java in den Markt gehen und dabei denselben Ansatz verfolgen, den wir früher auch schon im Cobol-Umfeld verfolgt haben. Es werden damit langlebige Anwendungen entwickelt, die von großen Teams genutzt werden und daher verteilbar und wartbar sein müssen. Mit dem Produkt wollen wir 1998 in den Markt gehen.

CW: Warum brauchen Entwickler ein Business-Java, wenn sie doch schon ein prima Java haben?

Die Königs-Botschaft lautet:

"Adabas und Natural forever"

Königs: Java ist eine tolle Technik, aber wenn Sie damit Hunderttausende oder sogar eine Million Codezeilen erstellen wollen, ist das höchst gefährlich. Das funktioniert besser mit einer 4GL, voll objektorientiert, die Java- Code erzeugt.

Unsere Business-Language wird eine Syntax erhalten, die mit der natürlichen Sprache eng verwandt ist. Das war immer die Stärke von Natural. Natürlich werden wir Verbindungen zwischen den bisherigen Natural-Anwendungen und den Business-Java-Programmen schaffen, damit diese im Sinne einer Client-Server-Architektur zusammenarbeiten können, zum Beispiel auf der Basis von DCOM (Microsofts Objekttechnik Distributed Common Object Model, zu deren Unterstützung sich die Software AG entschlossen hat, Anm. d. Red.).

Zur Person

Dr. Erwin Königs (47) ist seit November 1996 Vorsitzender des Vorstandes der Software AG mit besonderer Verantwortung für Forschung und Entwicklung. Er ist promovierter Physiker der Rheinisch-Westfälischen Hochschule (RWHT) Aachen und war drei Jahre am Cern (Centre Européenne de Recherche Nu- cleaire) in Genf tätig. Bei der Nixdorf AG in Paderborn hat er die Entwicklung und Markteinführung der fehlertoleranten Unix-Systeme geleitet. 1989 wechselte Königs zur Linotype-Hell GmbH in Eschborn bei Frankfurt, war dort ab Januar 1990 Vorstand für Forschung und Entwicklung und ab Mai 1994 Vorstandsvorsitzender.