



08.02.2010

## "Investitionsschutz bei mittelständischen Lösungen höher"

Montag, 8. Februar 2010, 15:26 Uhr  
Autor(en): Martin Schindler

**Ein Gespräch mit dem Vorstand des VDEB bringt überraschende Aspekte über den anbietenden IT-Mittelstand auf. Dr. Oliver Grün, ist seit 1998 Vorstandsvorsitzender des Verbandes IT-Mittelstand e.V. sowie Vorstand des Spezialisten für Spenden-Software GRÜN Software AG. Im silicon.de-Interview räumt der Ingenieur und begeisterte Segler mit einigen Vorurteilen über mittelständische Software auf.**

**silicon.de:** Herr Grün, Oracle und SAP bieten immer umfangreichere Lösungen, gibt es auf Anbieterseite so etwas wie einen funktionierenden Mittelstand überhaupt noch?

**Grün:** Der IT-Mittelstand, der innovative, unabhängige und selbst programmierende Mittelstand, also der liefernde Mittelstand, macht etwa noch immer die Hälfte des Marktes aus. Das sind Zahlen des Marktbeobachters Pierre Audoin Consultants ([PAC](#)). Hier geht es aber um das Kundensegment bis zu 1000 Mitarbeiter. Schaut man sich aber das Großkundengeschäft an, sieht es natürlich ganz anders aus. Da haben Unternehmen wie zum Beispiel [SAP](#), [Microsoft](#) oder [Oracle](#) einen Anteil von 70 bis 80 Prozent.

**silicon.de:** Aber auch das Kundensegment bis 1000 Mitarbeitern wird für die großen Unternehmen wie SAP und Microsoft immer interessanter. Warum?

**Grün:** Weil man glaubt, dass da noch nicht erlegte Bären herumlaufen. Weil sehr viele Branchenlösungen von verschiedenen Anbietern vorhanden sind, die aber in der Summe die Hälfte des Marktes ausmachen. Daher liegt der Trugschluss nahe, dass sich Software-Entwicklung in Deutschland von einem mittelständischen Unternehmen nicht lohnen würde.

**silicon.de:** Dem ist nicht so?

**Grün:** Nein, auch wenn Microsoft und SAP gute Lösungen haben. Uns als Initiative des IT-Mittelstandes geht es aber vor allem darum zu zeigen, dass es den echten Marktführer auch noch gibt - das sind alle mittelständischen Anbieter zusammen genommen. Als Verband wollen wir auch Marketingthemen wie etwa unsere Gruppen-Zertifizierung ISO 9001 und das Thema Investitionsschutz nach vorne tragen. Aber auch Finanzierung ist ein großes Thema. Wie ist es zum

Beispiel mit den Banken, die geben sich ja doch recht zugeknüpft im Moment, selbst Anforderungen der Politik können diese Kreditklemme nicht auflösen. Wir wollen wirklich für unsere Mitglieder mittelständische Ansätze mit direktem und pragmatischem Nutzen erarbeiten. Wie zum Beispiel das Gütesiegel, mit dem man als Softwarehersteller durch Quellcodehinterlegung und zugesicherte Preispolitik ein Gegengewicht zum Marketing der großen darstellen kann.

**silicon.de:** Was machen Sie im [VDEB](#) neben diesen Informationen für Mitglieder noch?

**Grün:** Uns geht es auch darum, dass sich einige kleinere Anbieter zusammenschließen, um dann die gleichen Technologien anbieten zu können, wie das die Industrie könnte. Damit versuchen wir natürlich auch Aufträge für unsere Mitglieder zu generieren.

Wir haben zum Beispiel das Themenfeld RFID. Hier haben wir ein RFID-Konsortium gegründet und damit ist es uns gelungen, als Alternative zu großen Konzernen wie T-Systems eine Möglichkeit zu stellen, bei der Metro Partner für Zulieferer zu werden. Nur besteht dieses Konsortium aus zehn Mittelständlern und nicht aus einem großen Konzern. Der eine liefert die Software, der andere die Chips, ein dritter macht die Implementierung und ein anderer liefert zum Beispiel Waagetechnik. Alles, was man eben braucht um so ein System in der Logistik einzusetzen. Und so haben wir unter der Führung des VDEB Aufträge von Metro-Zulieferern generiert. Wir haben das als Verband angeschoben, aber unser Ziel ist es ja nicht Geld zu verdienen, daher haben wir uns aus dem Konsortium zurückgezogen und jetzt ist daraus die RFID Konsortium GmbH unter Beteiligung mehrerer mittelständischer IT-Firmen geworden. Wir wollen unseren Mitgliedern natürlich auch Aufträge verschaffen. Mit einem solchen Modell des virtuellen Unternehmens als Netzwerk von Mittelständlern ist das eine hochspannende Geschichte, weil es tatsächlich funktioniert.

**silicon.de:** Haben Sie noch weitere Beispiele für einen funktionierenden Mittelstand?

**Grün:** Als VDEB vertreten wir mittelständische Software-Unternehmen, die selbst entwickeln. Wir bei GRÜN Software AG sind zum Beispiel Marktführer für Spendenlösungen. Und das zeigt doch, dass es einen funktionierenden unabhängigen Mittelstand gibt. Aber offensichtlich gibt es auch bei Ihnen Vorurteile, sonst wären sie wohl nicht so erstaunt darüber gewesen, dass rund die Hälfte der Umsätze im IT-Markt von Anbietern generiert wird, die selbst Mittelständler sind.

**silicon.de:** Da muss ich Ihnen recht geben, mir war bislang nicht klar, dass die Zahl derart hoch ist. Für mich ist aber auch die Betrachtungsweise neu, dass man alle Anbieter zusammen nimmt und sozusagen als einzigen Anbieter betrachtet.

**Grün:** Nun ja, sicherlich ist das eine optimierte Marketing-Sichtweise. Aber auch die Großen gehen über den Mittelstand in den Mittelstand. Bei einem Projekt ist es so, dass man zu dritt am Tisch sitzt. Der Kunde, der große IT-Hersteller und ein Mittelständler, der das Projekt als Integrationspartner und einziger Vertragspartner des Kunden, umsetzt und der auch Partnerunternehmen des großen Anbieters ist. Im Grunde ist das ein Dreiecksverhältnis. Und in diesem Dreiecksverhältnis entsteht ein Beziehungsgeflecht. Denn der Integrationspartner muss sowohl dem großen Anbieter, wie SAP oder Microsoft, dienen als auch dem Kunden. Ein mittelständischer ERP-Anbieter dient eben nur dem Kunden. Der kann selbst entscheiden, was er wie weiter entwickelt. Also insofern agiert er auf einer Augenhöhe mit dem Anwender.

**silicon.de:** Wo stehen die Vertreter der IT-Industrie in so einem Fall?

**Grün:** Ein Hersteller wie die SAP diktiert im Hintergrund. Er geht ja kein Vertragsverhältnis mit dem Kunden ein und auch das finde ich nicht in Ordnung. So hat ja SAP intensive Forderungen an das Systemhaus XY. Wenn man einen bestimmten Partnerstatus haben will, dann geht es nur um Lizenzumsatz, der bei SAP eingekauft wird. Und wenn der nicht stimmt, bereinigt SAP das Partnernetz - und das relativ häufig. Dann hat der Kunde einen neuen Partner, der das Unternehmen nicht kennt und sich für den Kunden im schlimmsten Fall auch nicht interessiert.

Wenn dann ein Fehler in der Software ist, dann kann man nur hoffen, dass der Hersteller irgendwann den Fehler behebt. Eine Zusage dafür bekommt man nicht. Und rein rechtlich hat man halt immer das Systemhaus dazwischen. Es gibt ja auch nicht wenige Insolvenzen von Partnern von großen Unternehmen.

**silicon.de:** Die Augenhöhe ist für viele Anwender sicherlich wichtig. Aber weit wichtiger ist doch der Investitionsschutz?

**Grün:** Auch beim vermeintlichen Thema Investitionsschutz herrschen viele Vorurteile vor. Wir sehen es so, dass der Investitionsschutz größer ist, wenn man mit einem mittelständischen Software-Hersteller arbeitet. Das kommt daher, dass bei einem SAP-Projekt niemals SAP der Vertragspartner ist, sondern immer Systemhaus XY der Vertragspartner ist. Und die Gefahr, dass das Systemhaus XY insolvent geht ist ebenso groß, wie dass ein mittelständischer Softwarehersteller insolvent geht.

**silicon.de:** Aber es macht doch einen Unterschied, ob ein Software-Anbieter Pleite geht oder ein Integrator?

**Grün:** Die von den Herstellern im Marketing verbreitete Geschichte, dass das dann eben ein anderer Partner weiter macht, ist eine Mär. Denn bei solchen Projekten entwickeln oft Partner Lösungen auf der Basis von SAP, Microsoft & Co. Dann hat man zwar den Vorteil, dass man den Kern von einem großen

Hersteller hat, aber häufig sind die Anpassungen und Branchenlösungen dieser Partner derartig individuell, dass man im Falle einer Partner-Insolvenz vor den gleichen Problemen steht, als wäre der Anbieter insolvent gegangen.

**silicon.de:** Was kann der VDEB hier ausrichten?

**Grün:** Wir haben im Verband auch ein paar Initiativen, die auch genau dieses Thema zum Ausdruck bringen. Die Mitglieder, die unser Gütesiegel erhalten möchten, verpflichten sich, ihren Code beispielsweise beim TÜV Süd zu hinterlegen. Über diesen Software-Escrow kann der Kunde auf den Code zurückgreifen und hat dann zumindest die Möglichkeit, die Software weiter zu pflegen. Außerdem sichern unsere Mitglieder eine belastbare Preispolitik zu. Das haben sie, sobald SAP am Tisch sitzt, ebenfalls nicht. Da kann ihnen keiner sagen, was denn mit den Lizenzkosten, oder den On-Demand-Gebühren passiert, wenn der Marktanteil erreicht ist, den man erreichen will. Da gibt es keine Zusage. Sie bekommen von den großen Unternehmen keine belastbare Preispolitik.

**silicon.de:** Aber was heißt denn belastbare Preispolitik konkret?

**Grün:** Mit einer belastbaren Preispolitik bekommen sie nur um ein Beispiel zu nennen, die Zusage, dass für alle Updates neue Versionen und auch Nachfolgeversionen in den nächsten fünf Jahren die Kosten 20 Prozent pro Jahr nicht übersteigen. So etwas machen die Konzerne nicht, denn die wissen gar nicht, was sie in vier Jahren für eine Konzernpolitik machen werden. Diese Unternehmen ticken häufig nicht langfristig und mittelständisch, sondern sie ticken kurzfristig und konzernmäßig. Und insofern ist völlig unklar, was zum Beispiel mit den Update-Verträgen ist, wenn bei Microsoft die .NET-Nachfolgeversion von Dynamics NAV heraus kommt. Die alten gelten dann nämlich nicht mehr. Nachfolgeprodukt ist dann nicht gleich Update, und das sind solche Wortspiele, die dann womöglich dazu führen, dass man plötzlich 80 Prozent Neukosten für Lizenzen hat. Ein mittelständischer Softwarehersteller sichert so etwas jedoch schlichtweg zu. Er gewährt einen Wert für Updates und Nachfolgekosten.

**silicon.de:** Sind es vor allem Nischen, oder liegt der Vorteil vor allem darin, dass man sich auf Augenhöhe unterhält.

**Grün:** Beides zusammen. Die Nische spielt natürlich eine große Rolle. Und genau das versuchen ja die großen Unternehmen abzufedern, indem sie über mittelständische Partner in den Markt gehen. Aber es ist immer unheimlich wichtig, das entsprechende Branchen-Know-how zu haben. Es geht hier natürlich auch um weiche Faktoren. Es gibt überdies mittelständische ERP-Lösungen, die den Funktionalitäten der großen nicht unbedingt nachstehen.

**silicon.de:** Glauben Sie auch, dass der IT-Mittelstand preislich näher am Mittelstand ist.

**Grün:** Nicht unbedingt, Lösungen vom IT-Mittelstand kosten auch ihr Geld. Insbesondere SAP hat zuvor den Ruf sehr teuer zu sein, aber auch das ist nicht mehr zutreffend. Aber es gibt so viele Facetten von SAP, dass man ein Business-One-Projekt bereits ab 10.000 Euro bekommt. Also der Preis ist nicht der entscheidende Faktor.

**silicon.de:** Anderes Thema. Die Regierung kokettiert gerne mit dem Mittelstand und erklärt, wie wichtig der Mittelstand für Deutschland ist. Kommen die Förderprogramme und Hilfspakete die für den Mittelstand vorgesehen sind auch tatsächlich da an, wo sie gebraucht werden?

**Grün:** Wir haben guten Zulauf zu Veranstaltungen für Mittelstandsförderung, weil gerade das ein Thema ist, das den Nerv der Mittelständler trifft. Und es ist auf Dauer schlichtweg gefährlich sich nur um sein Tagesgeschäft zu kümmern und die Investitionen in Entwicklung zu vernachlässigen.

**silicon.de:** Warum?

**Grün:** Weil dann die Regierung 500 Millionen Euro Zuschüsse gibt, die dann am Ende wieder bei den Konzernen landen, obwohl vielleicht Mittelstand draufsteht. Das ist eigentlich das Drama, weil der Mittelstand eben sagt, bei solchen bürokratischen Hürden alleine in der Ausgangsstellung lässt man den Versuch, Fördergelder zu bekommen. Aber auf der anderen Seite ist es grob fahrlässig, wenn man hinterher wirklich die Marktanteile an die IT-Industrie verliert. Und das geschieht natürlich auch gerne durch falsche personelle Besetzungen von Gremien und Ausschüssen. Der Bitkom etwa ist einfach kein Mittelstand und auch daher ist es wichtig, sich als anbietender Mittelstand zusammenzuschließen.

**silicon.de:** Macht die Regierung - von eventuell fehlgeleiteten Fördermaßnahmen einmal abgesehen - denn eine mittelstandsfreundliche Politik?

**Grün:** Wir wollen an einer Entwicklung mitwirken, das duale Ausbildungssystem in Deutschland vorwärts zu bringen. Es geht darum, dass gerade uns als Mittelständler natürlich die Kräfte fehlen. Das was aber von der Politik kommt, das nutzt uns nur bedingt. Gerade die erneute Greencard-Initiative, über welche sehr teure Kräfte, die 80.000 Euro und mehr verdienen, gefördert werden, nutzt uns nur wenig. 80.000 Euro verdient vielleicht ein Geschäftsführer eines kleineren mittelständischen Softwarehauses und so jemand stellt keine Programmierer ein, die solche Gelder verdienen. Daher ist es für uns so wichtig, selbst Kräfte auszubilden aber auch eben über das duale Studiensystem weiterentwickeln zu können.

**silicon.de:** Wie würden sie denn die Ausbildungssituation im Mittelstand derzeit bewerten?

**Grün:** Der anbietende IT-Mittelstand macht derzeit 42 Prozent des Umsatzes

stellt jedoch 82 Prozent der Ausbildungsplätze. Und so kommt es eben, dass der Mittelstand sich viele Kräfte selber heranzieht, beispielsweise durch die Ausbildung von Fachinformatikern. Und es ist dann auch wiederum sehr deutsch und das werden sie in anderen Ländern kaum finden, dass man zunächst eine Berufsausbildung macht und dann nicht weiter kommt. Man läuft sozusagen unter die Decke, weil es einfach kein offenes Bildungssystem gibt, keine Hochschule erkennt etwa Leistungen aus einer abgeschlossenen Ausbildung als Fachinformatiker als Credits an, um einen verkürzten Abschluss zum Bachelor zu erreichen. Auch hier wollen wir als Verband mitwirken und für Verbesserungen sorgen.

**silicon.de:** Vielen Dank für das Gespräch.

URL:

<http://www.silicon.de/mittelstand/0,39038986,41527009,00/investitionsschutz+bei+mittlestaendischen+loesungen+hoeher.htm>