

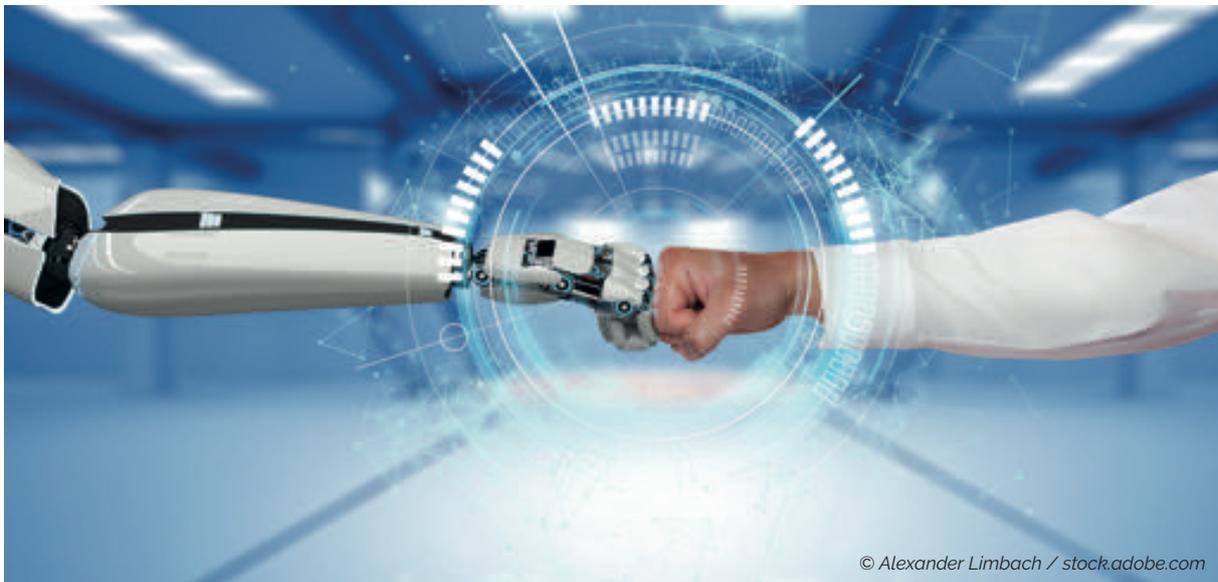


MARONDO

Wachstumskapital ermöglicht innovative Industriesoftware

Authors: Pieter Timmerman, Raimund Schlotmann

Die einstigen Vorzeigewirtschaften Deutschlands stehen vor großen Herausforderungen. Helfen könnte innovative Business- und Industriesoftware, die international Wettbewerbsvorteile bringt. Für das nötige Geld sorgen Investoren, wenn der Mittelstand umdenkt.



Industriesoftware könnte dem deutschen Mittelstand den nötigen Schwung im internationalen Wettbewerb liefern. Doch es fehlt an finanziellen Mitteln. Ein möglicher Weg liegt in Wachstumskapital.

Auch SAP mit seiner internationalen Leuchtkraft täuscht nicht darüber hinweg: Deutschland glänzt im internationalen Markt für Business Software nicht gerade. Und die digitale Wettbewerbsfähigkeit schrumpft weiter. Laut einer aktuellen Studie des Institute for Management Development liegt die Bundesrepublik derzeit weltweit auf Rang 18. Allerdings ist etwa Siemens heute führend im Bereich Industriesoftware und damit auch Orientierungspunkt für Softwareingenieure im deutschen Mittelstand.

Business- und Industriesoftware ist für die Wirtschaft von besonderer Bedeutung. Sie weist eine hohe Produktivität, also Wertschöpfung pro Beschäftigtem auf, ermöglicht skalierbare Geschäftsmodelle und ist der Schlüssel für die umfassende Digitalisierung der physischen Wirtschaft. Und in diesem Bereich ist vieles möglich, wird er strategisch und international angegangen. So macht der Bereich Industriesoftware bei Siemens 2019 bereits ein Viertel des 16 Milliarden schweren Segments „Digital Industries“ aus. Das spricht für Investitionen in Software, digitale Dienstleistungen und Remote-Wartung.



MARONDO

Software wird zum Differenzierungsfaktor

Zwar hat ein mittelständisches Softwareunternehmen oft nicht die finanzielle Power für internationale Zukäufe. Doch lässt sich das grundsätzliche Konzept ohne Weiteres auf den Mittelstand übertragen. Denn Software wird auch für vornehmlich mechanische Produkte wie Maschinen oder Automobile immer stärker zum Differenzierungsfaktor. Der Unterschied steckt nicht in Blech und Kunststoff, sondern künftig im Betriebssystem, das jedes Auto mit sich führen wird.

Die Zuweisung einer zentralen Rolle an Betriebssysteme in der Produktentwicklung macht Autos zukunftssicher und ermöglicht eine breite Palette neuer Geschäftsmodelle, die mit dem Wandel der Mobilität zusammenhängen. Autonomes Fahren, Konnektivität, Elektrifizierung und Share-Modelle lauten hier die Stichworte. So plant etwa VW bis 2025 im Rahmen seiner neuen Car.Software-Einheit, über 5.000 Digitalfachleute einzustellen.

Was bei Autos funktioniert, gilt für die gesamte fertigende Industrie. Der Kern von Industrie 4.0 besteht letztlich aus Software und Informationstechnologie, die physische Systeme ergänzen. Hier haben viele junge und ambitionierte heimische Softwareunternehmen die Chance, die Produktivität zu steigern, digitale Ökosysteme zu schaffen und sich als Technologiezulieferer etablierter Fertigungsunternehmen zu beweisen.

Wachstumskapitalgeber als strategische Sparringspartner

Es gibt zahlreiche vielversprechende deutsche Unternehmen, die das Potenzial haben, mit einem internationalen Produkt und angemessener Marktpräsenz zu wachsen. Um eine breite Marktführung zu bewältigen und das Wachstum voranzutreiben, sind häufig Mittel erforderlich, die zur Skalierung des Unternehmens eingesetzt werden können. Dieses Kapital steht in Form von Wachstumskapital in Deutschland zur Verfügung. Deutsche Unternehmen fokussieren aber immer noch zu sehr auf Bankenfinanzierung und öffentliche Förderung, statt auf Wagniskapital und Private Equity zu setzen, deren Anbieter im Mittelstand noch immer das Image der bösen Heuschrecken haben.

Deshalb tut sich der technologische Mittelstand – im Gegensatz zu den Start-ups – in Deutschland mit Private Equity noch immer schwer. Dadurch werden große Chancen vergeben und in Deutschland bleiben technologisch ausgeprägte Mittelständler oft klein, während anderswo Champions entstehen. Internationale Investoren sehen dieses Dilemma und beklagen zudem, dass in Deutschland zu wenig Eigenkapital in Unternehmen mit Potenzial investiert wird.

Zusammenarbeit mit etablierten Industrieunternehmen

Dabei besteht die Aufgabe und Leistung von Wachstumskapitalgebern nicht nur darin, Geld zur Verfügung zu stellen. Sie sollten im Idealfall vielmehr als erfahrener strategischer Sparringspartner fungieren. Ein inländischer Investor stellt darüber hinaus sicher, dass - anders als etwa bei vielen ausländischen Kapitalgebern - der Hauptsitz nicht verlagert werden muss und damit Kernwissen sowie entsprechende wirtschaftlichen Beiträge aus der Region abgezogen werden.

Es gibt in Deutschland zahlreiche Private-Equity-Firmen, die sich darauf spezialisiert haben, bereits etablierten aber noch kleineren Technologieunternehmen Eigenkapital für das Wachstum zur Verfügung zu stellen, damit sie sich zu führenden und international tätigen Spielern entwickeln können. Um die Software auch zu verkaufen, müssen junge, ambitionierte Software- und Technologiefirmen in Zusammenarbeit mit etablierten Industrieunternehmen mit einem mutigeren Ansatz eine Vorreiterrolle einnehmen. Sobald sie die richtige Produkt-Markt-Passung gefunden haben, können erfahrene Wachstumsinvestoren sie dabei unterstützen, zu den Marktführern von morgen aufzusteigen.