



Software-Haus auf dem Weg nach China

Berlin Alexanderplatz. Hier hat die vor zwölf Jahren gegründete Softwarefirma LucaNet ihren Sitz. Mitte 2010 hat das Unternehmen einen großen Schritt gewagt und in China eine Tochtergesellschaft gegründet. David Worthmann, Vorstand von LucaNet, glaubt, dass auch mittelständische Software-Entwickler in China eine Chance haben und spricht von einem Dreijahresplan für den Aufbau des Geschäfts, den er als einen Meilenstein betrachtet. Dann soll sich LucaNet in China eine feste Position aufgebaut haben. Und dass dies gelingen wird, daran lässt David Worthmann keinen Zweifel aufkommen, denn »wir sind mit dem Markteintritt in China in gewisser Weise der Zeit einen Schritt voraus«.

Seinen Optimismus gründet der Unternehmer auf die aktuellen Trends in der chinesischen Unternehmenslandschaft. Die zunehmende Internationalisierung des Geschäfts chinesischer Firmen erfordere es, dass die allgemein geltenden Standards auch hier zur Norm werden. Zudem entstehe mit der laufenden Privatisierung von Unternehmen sowie der Gründung von Start-up-Firmen ein gewaltiges Marktvolumen. Genau das ist das Potenzial, von dem LucaNet profitieren möchte. Denn schon für Unternehmen ab 50 Mitarbeitern lohne es sich, frühzeitig mit einer professionellen Planungs- und Controlling-Software eine effiziente und solide Basis für die Unternehmenssteuerung zu schaffen. Auch in mittleren Unternehmen könne Planung und Konsolidierung »einfach« optimiert werden, meint David Worthmann, der sagt, »unsere Software kann zudem auch ohne IT-Kenntnisse genutzt werden«. Dabei handele es sich um mehr als lediglich Buchhaltung. Es gehe um die Aufbereitung von Plandaten für die Budgetierung, für den Unternehmensabschluss und das Berichtswesen.

Die Idee nach China zu gehen, entstand schon vor vier Jahren. »Dafür mussten wir aber erst unsere Hausaufgaben machen.« Ein chinesischer Betriebswirt,

der in Deutschland studiert hat, wurde im Mutterhaus intensiv ausgebildet. Für David Worthmann war das unter anderem entscheidend, um Vertrauen aufzubauen, eine wichtige Voraussetzung, um das Geschäft reibungslos entwickeln zu können. Nichtsdestotrotz sei es gerade in der Anfangsphase wichtig, »hohen persönlichen Einsatz zu zeigen und den Kollegen in China nicht allein zu lassen«. Deshalb sind die für China zuständigen deutschen Geschäftsführer regelmäßig im Shanghaier Büro anzutreffen.

Viel wichtiger war es aber, die Software zu lokalisieren. »Das ist unser Plus«, meint Worthmann, denn selbst die großen Anbieter hätten keine Produkte in chinesischer Sprache. Zwar sind chinesische Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen die ersten Kunden, »doch auch dort sind im Controlling in erster Linie chinesische Mitarbeiter beschäftigt«. Die eigentliche Zielgruppe seien aber chinesische Unternehmen. Es reiche daher nicht aus, die Software einfach ins Chinesische zu übertragen, sagt Worthmann, »sie muss Lokalkolorit haben«. Daher ist für LucaNet Vermarktung mehr als nur der Verkauf. In Schulungen mit potenziellen Anwendern soll herausgefunden werden, welche spezifischen Anforderungen die Unternehmen haben, um das Produkt anzupassen.

Und dann steht da noch die Frage des Schutzes der Software, über die sich auch Worthmann Gedanken macht. Allerdings vertraut er auf den technischen Vorsprung seines Produktes, das so speziell und komplex sei, »dass es nur schwer zu kopieren ist«. Die Entwicklung erfolgt ausschließlich im eigenen Haus – auch das schütze vor Plagiaten. Im Übrigen sei das Kopieren nichts typisch Chinesisches, so Worthmann, auch in Deutschland werde man damit konfrontiert. »Schützen können wir uns nur, indem wir sicherstellen, dass wir immer einen technischen Vorsprung haben.« ■ *pt*

www.lucanet.com