

## Interview mit Martin Kotulla, dem Chef von SoftMaker:

### „Jedes Mitglied unseres Teams fühlt sich wie David und bastelt an seiner Steinschleuder“

*Zwischen „Laptop und Lebkuchen“ kämpft SoftMaker aus Nürnberg gegen den Office-Giganten aus den USA. Mit SoftMaker-Gründer und Geschäftsführer Martin Kotulla sprach Annegret Handel-Kempf.*

Kaum ein Markt ist unter IT-Unternehmen so hart umkämpft wie die Dokumenten-Erstellung und Textbearbeitung: Ein Office-Programmpaket nach dem anderen hat sich sang- und klanglos verabschiedet. Selbst Giganten wie IBM mit der „Lotus Smart-Suite“ haben den Kampf gegen Microsoft im Office-Bereich längst aufgegeben. Von „WordPerfect Office“ gibt es seit vielen Jahren keine deutsche Version mehr. Überlebt hat ausgerechnet ein kleines Softwarehaus aus Nürnberg, das sich über wachsende Marktanteile freut. Mit der seit Mai verkauften neuen Version „SoftMaker Office 2016 für Windows“ fordert SoftMaker den Marktführer zum Duell.

**OBJEKTSpektrum:** Herr Kotulla, sprechen wir über erfolgreiche IT-Unternehmen. Microsoft hat 127.000 Mitarbeiter, Sie haben 23 Angestellte. Mit dem SoftMaker Office 2016 wollen Sie Microsoft herausfordern – einmal mehr seit der Gründung von SoftMaker 1987. Sind Sie unerschrocken erfolgsorientiert oder des unternehmerischen Überlebens müde?

*Martin Kotulla: Ich liebe Herausforderungen. Und eine der größten Herausforderungen auf dem Softwaremarkt ist es, ausgerechnet gegen den Hauptgewinnbringer eines Weltkonzerns anzutreten. Dafür ist ein langer Atem nötig, denn es muss alles passen: Produkt, Marketing, Bekanntheit, Akzeptanz bei den Kunden. Das hat ein paar Jahre länger gedauert als geplant, aber spätestens mit SoftMaker Office 2016 haben wir eine glaubwürdige – aus unserer Sicht sogar eine in wichtigen Bereichen wie der Performance, täglich benötigten Funktionen sowie dem Service deutlich bessere – Alternative zu Microsoft Office.*

**Microsoft hat viele geschluckt oder verdrängt. Empfinden Sie es als Erfolg, dass es Sie immer noch gibt?**

*Das ist mir zu wenig. Mit einem kleinen, engagierten Team eine Konkurrenz zu Microsoft Office zu entwickeln, die von den Anwendern geliebt wird – das macht Spaß. Und gegen den entsprechenden geschäftlichen Erfolg hat niemand etwas einzuwenden.*

**Wieso können Sie SoftMaker so günstig anbieten, während Microsoft nicht zimperlich mit der Höhe seiner Gebühren für die MS-Office-Pakete ist?**

*Eine umfangreiche Software wie ein Office-Paket hat hohe Fixkosten – und das sind fast ausschließlich die Personalkosten. Mehr als die Hälfte unseres Personals sind Softwareentwickler. SoftMaker besteht aus einem kleinen, sehr sorgfältig ausgesuchten, hoch qualifizierten internationalen Team. Dadurch gelingt es uns, in Verbindung mit einem sorgfältigen Kostenmanagement, trotz unserer günstigen Preise profitabel zu bleiben. An Produktionskosten für die fertige Software fällt fast nichts an. Was kostet schon die Herstellung einer CD und einer Box? Microsoft nimmt*



Foto: Peter Knoll

*Martin Kotulla (47) hatte sich 1987 kurz vor dem Abitur seinen ersten PC gekauft. Genervt von seinen ersten Erfahrungen mit der seinerzeit sündhaft teuren Textverarbeitung, begann der Nürnberger, seine eigene Textverarbeitung in Turbo Pascal zu schreiben: „TextMaker“. Ab 1987 verkaufte Kotulla diese Software über Computerzeitschriften für 148 DM, andere Programme kosteten damals noch ca. 3000 DM. Kotulla ist verheiratet und hat drei Töchter im Alter von zwei bis neun Jahren.*

*einfach die Preise, die es am Markt durchsetzen kann. Das ist natürlich legitim, erleichtert es uns jedoch auch, weiterhin Marktanteile zu gewinnen.*

**Wieso ist Microsoft dennoch erfolgreicher? Wieso übernimmt nicht SoftMaker die Führung im großen Geschäft rund um Textverarbeitung, Tabellenkalkulationen, Präsentationen, E-Mails, Organisation und Termine?**

*Na ja, wir arbeiten daran ... Im Ernst: Microsoft hat schon ein paar Dinge schlau angestellt. Zum Beispiel hat das Unternehmen sein ganzes Office für Makros und Plug-Ins geöffnet. So hat man erstens unabhängige Softwarehersteller motiviert, Erweiterungen für MS Office anzubieten. Die sind oft zufrieden damit, 70 Prozent des Office-Marktes abzudecken, und machen sich nicht die Mühe, andere Office-Pakete zu unterstützen. Und zweitens hat diese Strategie Anwender animiert, sich mit Makros ganze Geschäftsabläufe zusammenzustellen. Das ist zwar alles komplett unwartbar, aber solche Anwender kommen nur schwer von Microsoft weg. Ich spreche übrigens nicht von Einzelanwendern: Mancher Großkonzern funktioniert nur dank seiner Excel- und Word-Makros.*

**Wieso soll SoftMaker Office 2016 gelingen, was LibreOffice und OpenOffice nicht zuwege bringen: eine respektable Alternative zu MS Office darzustellen?**

*Der Ansatz bei SoftMaker ist ein anderer. Für uns steht die Kompatibilität mit Microsoft Office im Vordergrund. Wenn wir eine neue Funktion entwickeln, achten wir bereits da auf die Dateikompatibilität. Ein Beispiel: Um in Word einen Kommentar ein-*

## Über SoftMaker

Die SoftMaker Software GmbH hat sich seit der Firmengründung im Jahr 1987 auf die Entwicklung und den Vertrieb von Office-Software spezialisiert. Ab SoftMaker Office 2016 enthält das Paket auch das E-Mail-Programm „Thunderbird“ in einer durch SoftMaker erweiterten Version.

In jedes Land der Welt hat SoftMaker bereits verkauft, mit einer Ausnahme: Nordkorea. Mittelfristig will SoftMaker die Nummer 2 unter den Office-Konkurrenten, „Open Office“, überholen und 20 plus x Prozent der Marktanteile an Verkäufen und Installationen auf sich vereinen.

Zweites Standbein von SoftMaker sind hochwertige Computer-Schriften für Büroanwender wie professionelle Designer, Druckereien und Verlage.

[www.softmaker.de](http://www.softmaker.de)



zufügen, markieren Sie den zugehörigen Text und klicken auf den passenden Button. Der Kommentar kommentiert dann den gesamten markierten Text. Bei OpenOffice Writer war es jahrelang so, dass man Kommentare nur als Feld „zwischen“ zwei Zeichen einfügen konnte. Wie soll es dann funktionieren, Dokumente mit Kommentaren zwischen Word und Writer hin- und herzuwandeln? Bei SoftMaker Office haben wir die Kommentarfunktion von vornherein im Word-Stil entwickelt. Folglich gab es auch nie Probleme mit der Kompatibilität.

Wir bieten zeitlich uneingeschränkt kostenlosen Support in Form von regelmäßigen Updates, ein sorgfältig von uns gepflegtes Anwender-Forum, kostenlosen und schnellen E-Mail-Support und für Firmenkunden auch eine kostenlose Telefon-Hotline. Gerade für Firmenkunden wichtig: Im Gegensatz zu MS Office 2013 wird der Anwender nicht bei jeder Gelegenheit verleitet, Dokumente „in the cloud“ zu speichern. Denn das ist eine Compliance-Katastrophe, ganz egal ob man OneDrive, Dropbox oder Google Drive nimmt.

**Ist SoftMaker Office wirklich voll kompatibel zu Microsoft-Produkten, auch zu den neuesten mit den speziellen Endungen?**

Manchmal sind wir sogar kompatibler als MS Office zu sich selbst. Wir haben einige Testdokumente, die zwar von Word und Excel stammen, von diesen aber gar nicht mehr geöffnet werden, während TextMaker und PlanMaker das klaglos tun. SoftMaker Office liest und speichert nahtlos, sowohl in den alten Formaten DOC, XLS und PPT als auch den aktuellen Dateitypen DOCX, XLSX und PPTX.

**Wie gehen Sie und Ihr Entwicklerteam vor, wenn Sie Software entwickeln, die voll mit einem Konkurrenzprodukt kompatibel sein soll?**

*Heutzutage ist das gar nicht mehr so schwer. Man wird nur von der Fülle der Dateiformatbeschreibungen erschlagen. Aber vor Jahren, als Microsoft die Formate noch geheim hielt, saßen unsere Programmierer da, haben eine PowerPoint-Datei gespeichert, ein Zeichen verändert, wieder gespeichert, die beiden Versionen verglichen usw. Das war eine Quälerei.*

**Treibt Sie und Ihr Team immer noch eine Art Gründerfieber an?**

*Absolut. Jedes Mitglied unseres Teams fühlt sich wie David und bastelt an seiner Steinschleuder. Wir sind optimal aufeinander eingespielt, denn viele von uns sind schon länger als zehn Jahre bei SoftMaker. Jede und jeder kann sich auf die anderen zu 100 Prozent verlassen. Während das kreative Chaos bei Start-ups oft aber nur einfach im Chaos endet, haben wir für viele Prozesse bewährte Geschäftsabläufe.*

**Schaut Microsoft genau hin, was Sie so treiben und neu entwickeln?**

*Ich denke schon. Manchmal gefällt Microsoft sogar, was wir tun, zum Beispiel, als wir die einzigen ernsthaften Office-Apps für Windows Mobile und Windows CE entwickelten.*

**Wie erfolgreich sind Sie mit Ihrem Office-Paket für Android Tablets?**

*Bei den Stückzahlen hängen die Mobilversionen die Desktop-Versionen bereits jetzt locker ab. Wenn Apps wenig kosten, sind die Anwender auch viel eher bereit, ständig etwas Neues auszuprobieren.*

**Wollte Microsoft Sie schon einmal anwerben oder Ihr Unternehmen aufkaufen?**

*Nein. Ich glaube auch nicht, dass sich unsere Mitarbeiter in einem Großkonzern wohlfühlen würden. Das SoftMaker-Team besteht aus vielen starken Persönlichkeiten mit einem eigenen Kopf – und das macht es nicht einfach, mit hierarchischen Strukturen klarzukommen, die die Arbeit in großen Firmen oft kennzeichnen. Wer gute Ideen oder Verbesserungsvorschläge hat, hat große Chancen, dass diese realisiert werden. In welchem großen Unternehmen ist das möglich?*

**In Franken finden sich so manche erfolgreiche IT-Unternehmen. Hat das einen besonderen Grund?**

*Franken zieht Talente an. Es bietet eine hohe Lebensqualität und Nürnberg ist nicht so komplett überbeutert wie München und Umgebung. Laptop und Lebkuchen sozusagen.*

**Was versprechen Sie sich von Ihrem Engagement für das Thunderbird Projekt?**

*Thunderbird ist eine ausgereifte E-Mail-Lösung mit Millionen Anwendern weltweit. Mozilla will nur noch Sicherheits-Fixes anbringen, weil ja bei E-Mail „alles schon erfunden ist, was erfunden werden konnte“. Die Anwender und wir sind da anderer Meinung. SoftMaker hat deswegen einen Programmierer abgestellt, der sich in Vollzeit um die Verbesserung und Erweiterung von Thunderbird kümmert.*