

COMPUTER

Brücke in die neue Welt

Mit dem Kauf der deutschen Software-Firma Star Division will der US-Konzern Sun die Vorherrschaft von Microsoft brechen.

An Visionen hat es Marco Börries nie gefehlt. Schon als 16-Jähriger war sein Lebensweg für ihn klar: Er wollte Software-Unternehmer werden. Bei einem Besuch in Kalifornien hatte er erkannt, wie leicht und schnell man „mit der richtigen Software Geld verdienen kann“.

„Die Welt“, verkündete Börries fortan, „will eine Alternative zu Microsoft.“ Verbissen bemühte er sich jahrelang, die Alternative zu entwickeln. Doch kaum jemand nahm den Unternehmer aus Hamburg richtig ernst, und außerhalb Deutschlands blieb Börries ein Nobody.

Vergangene Woche war plötzlich alles anders. Börries, 31, stand im Rampenlicht der Computerwelt. In fließendem Amerikanisch verkündete er in einem Fernsehstudio in New York: „Wir bauen die Brücke von der alten in die neue Software-Welt.“

Die von Börries gegründete Star Division wird dabei nur noch Historie sein. Für einen dreistelligen Millionenbetrag hat der Hamburger seine Firma an den Computerkonzern Sun verkauft. Gleichzeitig soll er als einer der Vizepräsidenten unter Sun-Chef Scott McNealy die Internet-Strategie der US-Firma weiterentwickeln.



Kontrahenten Gates, McNealy
Empfindliche Stelle getroffen



Firmengründer Börries: „Stern im Sonnensystem“

„Nicht des Geldes wegen“, versichert Börries, habe er den Deal abgeschlossen, sondern „um meine Vision weiterzuentwickeln“. Und die hat sich nicht verändert. Nur die Möglichkeiten seien größer geworden, glaubt der neue Multimillionär: „Jetzt sind wir ein glänzender Stern im Sonnensystem.“

Sun will die von Börries übernommene Software-Sammlung „Star Office“, die neben der Textverarbeitung auch eine Tabellenkalkulation, ein Präsentationsprogramm sowie Terminkalender und Datenbanken enthält, im Internet für jedermann kostenlos zur Verfügung stellen. Und dabei, betont McNealy, „geht es nicht um eine Start-up-Firma, wir haben ein ausgereiftes Produkt gekauft“.

Der Deal mit dem US-Konzern ist der lang ersehnte Ritterschlag für den ehrgeizigen Deutschen, der 1985 im heimatischen Lüneburg mit 2000 Mark Startkapital, das er zur Konfirmation geschenkt bekommen hatte, ins Software-Business eingestiegen war. Das Geschäft mit einem kleinen Schreibprogramm, das ein befreundeter Programmierer entwickelt hatte, begann beachtlich. Schon nach einem Jahr setzte die Star Division genannte Firma mehr als eine Million Mark um, und bald musste sogar Papas Garage als Warenlager herhalten. Zur Entschädigung schenkte der Teenie seinem Vater einen Mercedes.

Zwei Jahre vor dem Abitur schmiss der Sternenkämpfer die Schule. Er verließ die Garage, um sich in eigenen Büroräumen selbständig zu machen, denn nun war er auch offiziell geschäftsfähig.

Da sein Programm deutlich billiger war als Microsofts „Word“ oder das damals noch führende „Word Perfect“ von Corel, fand „Star Writer“ vor allem bei Studenten und PC-Discountern Freunde. Und Börries hob ab: „Wenn das Auslandsgeschäft hinzukommt, werden wir spätestens Ende 1992 weltweit 100 Millionen Mark Umsatz machen“, verkündete er 1990.

In Wahrheit war er von der Traummarke weit entfernt. Erst mit sechs Jahren Verspätung erreichte Börries das für 1992 anvisierte Ziel.

Dabei war es fast ein Wunder, dass die Firma so lange durchhielt. Denn selbst weit größere Konkurrenten wie Corel oder Lotus gaben unter dem Druck von Microsoft auf oder wurden geschluckt. Mit einem Marktanteil von gut 90 Prozent beherrscht Bill Gates heute den Weltmarkt für Bürosoftware.

Das Wunder verdankt Börries seiner Weitsicht. Anfang der neunziger Jahre beschloss er, seine zum Office-Paket gewachsene Programmsammlung als so genannte Objekt-orientierte Software völlig neu zu konzipieren.

Diese Programmieretechnik erlaubt es nun, binnen kurzer Zeit neue Versionen von „Star Office“ zu entwickeln und gleichzeitig für verschiedene Computersysteme auf den Markt zu bringen.

Die Flexibilität will jetzt auch Sun nutzen, um sich gegen den Erzrivalen Microsoft zu profilieren. Die Verbindung des deutschen Software-Unternehmens mit der US-Firma hat Tradition. Schon 1992 hatte Andreas von Bechtolsheim, einer der Gründer von Sun, eine 20-Prozent-Beteiligung an Star Division erworben. Und vor vier Jahren gab es erste Übernahmeverhandlungen. Doch das passte Bürosoftware noch nicht in die Strategie der Kalifornier.

Das hat sich durch den Run auf das Internet geändert. In McNealys Vorstellungen ist der Anwender bald nicht mehr auf schwerfällige Endgeräte und teure Software angewiesen, sondern arbeitet mit Netzcomputern oder Multimedia-Handys. Die für die jeweilige Arbeit nötige Software lädt er aus dem Netz. Sun verdient am Service und am Verkauf leistungsstarker Rechner, die das Internet steuern.

Sollte der von McNealy propagierte „Paradigmenwechsel“ gelingen, würde Microsoft an einer empfindlichen Stelle getroffen. Denn mit der Bürosoftware verdient Microsoft fast die Hälfte seines Umsatzes.

Der Riese aus Redmond reagierte schnell. Während Gates vor drei Jahren monatelang tatenlos zusah, wie der Newcomer Netscape mit einem kostenlosen Browser das Internet-Geschäft aufrollte, ließ er dem neuen Herausforderer nur zwei Tage Zeit. „Wir werden aggressiv investieren“, kündigte Vizechef Steve Ballmer an, und „bestimmt auch Büroanwendungen im Netz zur Verfügung stellen.“

Börries lässt sich von der Drohung nicht beirren. „Wir haben ein Jahr Vorsprung“, meint er. Und die schnelle Reaktion von Gates beweise doch nur eins: „Wir sind ganz sicher auf dem richtigen Weg.“

KLAUS-PETER KERBUSK