

## „2001 ist für uns das große Kick-off-Jahr“

Bill Gates, der Mitbegründer und Verwaltungsratsvorsitzende von Microsoft, über seine Internet-Strategie, den PC-Markt und die Konkurrenz

Microsoft schien in jüngster Zeit etwas müde und durch das Kartellverfahren in Teilen sogar gelähmt zu sein. Wie bringen Sie in diesem Jahr frischen Schwung in das Unternehmen?

**Gates:** Wir haben eine neue Plattform, genannt (dot).NET, die es den Unternehmen einfacher machen wird, die bei ihnen anfallenden Daten in Verbindung mit dem Internet sinnvoll zu nutzen. Die Techniker sind davon hoch begeistert, weil es die erste übergreifende Plattform auf der Grundlage der Internet-Programmiersprache „XML“ ist. Unsere wichtigsten Aufgaben in diesem Jahr werden sein, die darauf aufbauenden neuen Versionen von Windows, Office und anderen Applikationen auszuliefern. Die Nachfrage danach ist bereits phänomenal.

Wie lange wird es dauern, bis die .NET-Strategie wirklich Vorteile für den Nutzer bringt? Wann gibt es die ersten Produkte?

**Gates:** Wir haben die ersten NET-Server schon im vierten Quartal des vergangenen Jahres ausgeliefert. „Visual Studio“, unsere „Werkzeugkiste“ für die vergleichsweise einfache Anpassung Web-basierter Anwendungen an die Bedürfnisse von Unternehmen, mit denen diese die Chancen des Internet für ihr Geschäftsmodell voll ausschöpfen können, kommt in Kürze. Außerdem können wir heute schon eine Reihe von Beispielen vorführen, die die Vorteile der neuen Plattform zeigen. Damit haben wir vor allem bei den Behörden und Regierungsinstitutionen große Erfolge. Um alles, was wir uns vorstellen, in die Realität umzusetzen, wird es wohl noch drei bis vier Jahre dauern. Aber 2001 ist unser großes „Kick-off-Jahr“.

Welche Vorteile können denn die Nutzer schon in diesem Jahr erwarten?

**Gates:** Zum Beispiel die neue Windows-Version. Wenn Sie bisher jemanden brauchten, der Ihnen bei der Nutzung ihres PC hilft, mußten Sie irgendwo anrufen. Mit .NET fragen Sie einfach das System oder eine über das Internet verbundene Stelle. Dort sieht man direkt, was auf Ihrem Computer abläuft, kann eingreifen, alles so verändern, daß es paßt, und Programmteile auf den neuesten Stand bringen, ohne daß Sie irgend etwas erklären oder erläutern müßten. Außerdem bringt .NET das, worüber schon so lange geredet wird: die Chance, mit anderen über das Internet zeitgleich gemeinsam am gleichen Dokument zu arbeiten und Daten auszutauschen. .NET bringt den IT-Spezialisten eine beträchtliche Arbeitserleichterung – und den anderen Nutzern die Möglichkeit, alle Kommunikationsformen zu nutzen, gleichgültig auf welcher Art von digitalem Gerät die benötigten Daten gerade vorgehalten werden.

Mit .NET haben Sie Ihre lang angekündigte Internet-Strategie vorgelegt. Mittler-



Bill Gates im Gespräch mit der Frankfurter Allgemeinen Zeitung

Foto Barbara Klemm

weile ist jedoch die Internet-Euphorie verflogen. Die potentiellen Nutzer beurteilen die Möglichkeiten heute erheblich pessimistischer oder pragmatischer als damals.

**Gates:** Ich bin nicht Ihrer Meinung. Hinsichtlich der Chancen und Vorteile, die das Internet bietet, sind die Menschen heute sogar positiver und optimistischer als damals. Nur wenn es um die Frage geht, ob jedes Start-up-Unternehmen es wert ist, in den Himmel gehoben zu werden, gleichgültig, ob es Gewinn macht oder in einem vertretbaren Zeitrahmen Aussicht darauf hat: Da ist inzwischen wieder mehr Rationalität eingekkehrt. Die Leute hatten einfach vergessen, daß der wichtigste Vorteil des Internet darin besteht, daß praktisch jeder darüber Geschäfte anbieten kann. Es genügt aber nicht, über das Netz bloß Schuhe oder Bücher verkaufen zu wollen. Das kann jeder andere auch. Man muß schon etwas Besonderes bieten, wenn man dabei Gewinne erzielen will.

Das Wachstum des Marktes für Personal Computer (PC) hat sich verlangsamt. Wohin wird Ihrer Ansicht nach der Weg in den nächsten zwei bis drei Jahren gehen?

**Gates:** Ich bin sicher, daß der PC-Absatz weiter wächst – und ebenso der Absatz von Geräten, die nur einen Teil seiner Funktionen haben, wie zum Beispiel Smart-Phones, Personal Digital Assistants und die vielen anderen, die derzeit noch auf dem Reißbrett oder in den Entwicklungslabors sind. Unser Hauptmarkt wird weiterhin der PC-Markt sein, der Markt für digitale Spezialgeräte wird an zweiter Stelle stehen. Auf jeden Fall wollen wir uns darum kümmern, daß die Anwender künftig erheblich mehr Nutzen aus ihrem PC ziehen können als bisher.

Gleichzeitig peilen Sie aber neue Marktsegmente an. Dazu gehört auch die Übernahme von Great Plains im Wert von rund 1,1 Milliarden Dollar – ein Betrag, den selbst ein Unternehmen in der Größe

von Microsoft nicht aus der Portokasse zahlt. Was versprechen Sie sich davon?

**Gates:** Wir entwickeln tolle Software. Das haben wir immer getan – und das ist alles, was wir auch künftig tun werden. Unseren Mitarbeiter fällt immer wieder etwas Neues ein, wie und wo unsere Software eingesetzt werden kann. Great Plains bietet betriebswirtschaftliche Standardsoftware für kleine Unternehmen an. Das werden wir ausbauen und in unsere Angebotspakete integrieren.

Und die bisherigen Kooperationspartner werden auf diese Weise zu Konkurrenten ...

**Gates:** Mit den Kooperationspartnern, die die Windows-Plattform unterstützen, wie in Europa Sage KHK oder Navision-Damgaard, werden wir weiter eng zusammenarbeiten. Wir gehen in diesen Markt, weil wir glauben, daß wir damit kleinen Unternehmen etwas komplett Neues bringen können, das ihnen hilft, über Technologie positiver zu denken als bisher.

Mit der Spielekonsole „X-Box“ gehen Sie ebenfalls neue Wege. Wie wollen Sie verhindern, daß Sie dieselben Liefererschwierigkeiten bekommen wie Sony mit der Playstation II? Und wie viele Geräte wollen Sie in diesem Jahr liefern?

**Gates:** Zahlen dazu nennen wir nicht. Wir können auch nicht erwarten, daß wir keine – vorübergehenden – Lieferengpässe haben werden. Wenn man ein Produkt hat, das besonders gefragt ist, muß man sich darauf einstellen, daß manchmal die Liefermöglichkeiten hinter der Nachfrage herhinken. Und die Nachfrage nach der X-Box ist groß, nur die nach Windows 95 war ähnlich.

Lohnt sich der Markteintritt? Der Preiskampf in diesem Segment ist doch besonders hart.

**Gates:** Unser Kerngeschäft ist und bleibt Software. Die X-Box ist nur eine besondere Form von Software, bei der man zunächst das Gerät verkaufen muß, um Geld mit dem Verkauf der darauf laufen-

den Software zu verdienen. Wichtig ist es, gute Ideen und gute Software-Ingenieure zu haben. Atari, Sega, Sony und die anderen haben oder hatten hier sicherlich das gleiche Geschäftsmodell wie wir. Von Bedeutung ist, dafür zu sorgen, daß es funktioniert. Es ist auch nicht so wichtig, wie viele Spiele für die X-Box entwickelt werden, sondern wie viele davon Anklang finden. Außerdem ist die X-Box im Vergleich zur Sony-Playstation II oder anderen ähnlichen Systemen ein völlig neues Produkt. Und die Software-Entwickler haben längst begriffen, daß damit ein neues Zeitalter für Computerspiele angebrochen ist.

Wir wissen, daß Sie nicht über das schwebende Anti-Trust-Verfahren reden können. Würde es aber, einmal abgesehen von dessen Ergebnis, nicht grundsätzlich Sinn machen, darüber nachzudenken, das riesige und mittlerweile schwerfällige Unternehmen Microsoft aufzuspalten? Zum Beispiel in zwei Teile, eines, das sich um Betriebssysteme und Basistechnologie kümmert, und ein zweites, das sich auf Anwendungssoftware und Geräte konzentriert?

**Gates:** Nein, wir haben nicht die Absicht. Das hat damit zu tun, daß die Schlüsselinnovationen schon immer von den Anwendungen aus in die Weiterentwicklung der Betriebssysteme eingeflossen sind. Beispiele sind die graphische Benutzeroberfläche oder Datenbanken. Wir wollen dies nicht komplizieren. Und im übrigen ist Microsoft keineswegs ein großes Unternehmen, nicht einmal in der Informationstechnik-Industrie. IBM hat viermal so viele Beschäftigte und das Vierfache unseres Umsatzes. Nur weil wir so viele gute Ideen haben und sie profitabel umsetzen können, sind wir so bekannt, obwohl wir viel kleiner sind.

Was sagen Sie dazu, daß Joel Klein, der bisherige Chefankläger der amerikanischen Regierung im Kartellverfahren gegen Microsoft, nun Thomas Middelhoff, den Vorstandsvorsitzenden von Bertelsmann, beraten wird?

**Gates:** Wir haben ihm keinen Job angeboten. Thomas kann ihn gerne haben.

Und wie ist heute Ihr Verhältnis zu Larry Ellison, dem Chef von Oracle, der Mitinitiator der Anti-Trust-Klage gegen Microsoft war und anscheinend eine Art „Privatkrieg“ gegen Sie führt? Ihr Vorstandsvorsitzender Steve Ballmer hat mit Ellison immerhin schon erste Gespräche geführt.

**Gates:** Larry kann Joel ebenfalls haben. Und das Wort „Krieg“ benutze ich nur, wenn es wirklich um militärische Auseinandersetzungen geht. Welches Angebot oder System von welchem Anbieter besser ist, entscheidet letztendlich der Nutzer. Und da haben wir immer häufiger die Nase vorn.

Das Gespräch führten Jürgen Dunsch, Ingrid Hielle und Sabine Krömer.

## Namen & Nachrichten

### Begegnungen: Erfolg in Ungarn



Andreas Moellendorf

Junge wagemutige Entrepreneure mag es in Deutschland immer noch zu wenig geben; im Ausland begegnet man aber immer wieder jungen Deutschen, die mit viel Unternehmungsgeist, Sachkompetenz und Mut gleichsam „ohne Netz“ den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt und reüssiert haben. Sie gehören – frei nach dem früheren Bundespräsidenten Herzog – zur „Ruck-Generation“, die dem weiterverbreiteten wenig schmeichelhaften Image von einer verkrusteten, risikoscheuen deutschen Gesellschaft, die die soziale Sicherheit zum höchsten Gut erkoren hat, wieder ein wenig Glanz zurückgeben.

Andreas Moellendorf zählt zur Gruppe dieser Vorzeigedeutschen. In Ungarn hat der Absolvent der in Wiesbaden beheimateten European Business School (EBS) 1994 den Sprung ins kalte Wasser gewagt und zusammen mit seinem jüngeren Bruder Markus (einem Absolvent der Wirtschaftshochschule in Koblenz) die Moellendorf & Company, eine Beratungsgesellschaft für Investitions- und Unternehmensfinanzierung, gegründet.

Aus bescheidenen Anfängen hat das polyglotte Bruderpaar, das zusammen in mehr als zehn Sprachen parlieren kann – beide haben auch Ungarisch gelernt und sind in der Lage, in dieser teuflisch schweren Sprache Verhandlungen zu führen –, ein inzwischen gut eingeführtes und respektiertes Beratungsunternehmen mit 35 ständigen Mitarbeitern und Büros in München, Warschau, Bukarest und Zagreb aufgebaut. Zuletzt hat der

Jahresumsatz 5,5 Millionen DM betragen, bis Ende nächsten Jahres will Andreas Moellendorf aber mindestens 10 Millionen DM verbuchen.

Dieser ehrgeizige Plan scheint durchaus realistisch angesichts der neuerlichen Privatisierungswelle, die überall in Mittel- und Osteuropa auf Hochtouren läuft. Der Plan könnte aber auch deshalb gelingen, weil Moellendorf & Co. inzwischen zahlreiche hochkarätige deutsche Unternehmen zu seinem Kundenstamm zählt; auch die internationalen Finanzorganisationen schätzen sie als innovative Berater mit hervorragenden Landeskenntnissen und guten Beziehungen. Als hilfreich erweisen sich auch die persönlichen Verbindungen zu ehemaligen Studienkollegen aus der EBS und der WHK, von denen einige inzwischen Schlüsselpositionen in osteuropäischen Regierungen einnehmen und Weichen für die Privatisierung von Staatsbetrieben stellen.

Nach Ungarn kam Andreas Moellendorf eigentlich mit der Absicht, eine Doktorarbeit über Probleme der marktwirtschaftlichen Transformation zu schreiben. Die wissenschaftliche Beschäftigung verlief freilich rasch an Reiz gegenüber dem Eintauchen in den Transformationsalltag. Moellendorf sah die Chance, deutschen Unternehmen bei ihrem Engagement in den mittel- und osteuropäischen Staaten beratend zur Seite zu stehen, und er griff mit beiden Händen zu.

Dabei hat sich die Tatsache ausgezahlt, daß der kommunikative und risikofreudigere Andreas in dem eher risikoscheuen Analytiker Markus die richtige Ergänzung fand. Besonders stolz sind die beiden heute, daß sie alles alleine geschafft und nie Schulden gemacht haben. „Wir haben von Anfang an Gewinne erzielt und nur dann expandiert, wenn wir es auch aus eigener Kraft finanzieren konnten“, sagt Andreas Moellendorf im Gespräch. Natürlich hat dies einen Preis: Beide Brüder sind unverheiratet, beide haben, wenn überhaupt, Zeit nur für Sport und für ein wenig Kultur. Dies wird sich in der nahen Zukunft kaum ändern, steht doch mit der Gründung einer neuen Firma „MCTech“ ein Ausflug in die Welt der „Neuen Ökonomie“ bevor, mit der Moellendorf & Company nicht nur tief in das Online-Geschäft und die Eigenkapitalfinanzierung eintauchen, sondern auch die bisherige Ost-Ausrichtung mit einer West-Perspektive ergänzen will.

CAROLA KAPS

### Gilbert Trigano

Im Alter von 80 Jahren ist der Tourismus-Pionier und Mitbegründer des französischen Reise-Unternehmens Club Méditerranée, Gilbert Trigano, am frühen Sonntag morgen gestorben. Nach Angaben seiner Familie starb er „an den Folgen einer langen Krankheit“.

Gilbert Trigano leitete fast 40 Jahre lang als Präsident die Geschichte des Reisekonzerns, der sich mit seinen Club-Dörfern schon früh einer neuen Form des Reisens verschrieben hatte. Die Sehnsucht nach einem klassenlosen Paradies hatte der lange Zeit bekennende Marxist in seinen Ferienanlagen umzusetzen versucht, die er bald zu einem weltumspannenden Imperium mit Milliardenumsätzen ausbaute. Mit zahllosen Sport-, Kultur- oder Angeboten zur persönlichen Entfaltung im Urlaub vervollkommnete der Meister des „Alles inklusive“ später sein Konzept, das auch dem Buffet zu neuer Prachtentfaltung verholfen hatte.

Der ebenso unkonventionelle wie dynamische französische Unternehmer hatte nach ersten beruflichen Schritten in Journalismus und Theater zunächst die väterliche Planen- und Zeltfabrik geleitet. 1950 wandelte er sie gemeinsam mit dem belgischen Diamantenhändler Gerard Blitz in ein Camping-Unternehmen um, das bald schon über das erste Campindorf auf den Balearen verfügte. Aus der „Gesellschaft für Feriendörfer“ wurde schließlich 1963 der Club Méditerranée, dessen Leiter er bis 1993 blieb.

Sein Sohn Serge wurde mit ihm 1997 von den Mehrheitsaktionären – darunter der Agnelli-Familie – aus dem Unternehmen gedrängt, als sich eine Schieflage abzeichnete. Triganos Familie verbat sich am Sonntag daher in einer Erklärung eine Stellungnahme des Unternehmens. Der lange Zeit den Kommunisten nahestehende Trigano war ein persönlicher Freund des damaligen sozialistischen Präsidenten François Mitterrand.

dpa

### Neuer IRU-Chef in Brüssel

Der Belgier Hubert Linssen leitet vom 1. März an die Brüsseler Vertretung der Internationalen Straßentransport-Union (IRU); die IRU ist die in Genf angesiedelte Weltorganisation der Straßentransportwirtschaft, die aber vorwiegend nur Unternehmen und Verbände aus Europa vertritt. Zu den wichtigsten Aufgaben des 37-jährigen Flamen gehört die Vertretung

der Interessen der europäischen Straßengütertransporteure, der Selbstfahrer und der Busunternehmen auf dem EU-Lobbyparkett. Die deutschen IRU-Mitglieder sind der Bundesverband Güterkraftverkehr und Logistik (BGL), der aber auch über eine eigene EU-Vertretung verfügt, sowie der Bundesverband deutscher Omnibusunternehmer (BDU), der Deutsche Taxi- und Mietwagenverband, die Arbeitsgemeinschaft zur Förderung und zur Entwicklung des internationalen Straßenverkehrs und der Bundesverband Werkverkehr und Verlader.

GmbH & Co hat Hans-Dieter Bühler seine Geschäftsführertätigkeit beendet und ist in den Aufsichtsrat gewechselt. Die dreiköpfige Geschäftsführung besteht vom 1. März an neben Walkenbach aus Klaus O. Frank (Technik) und Günter Binder (kaufmännischer Bereich).

Ulrich Kühnl wird am 1. Juli in den Vorstand der Lech-Elektrizitätswerke AG, Augsburg, eintreten und gemeinsam mit Günter Marquis das regionale Energieversorgungsunternehmen leiten. Der zweiundfünfzigjährige Diplomkaufmann ist seit 26 Jahren im RWE-Konzern tätig und



Georg Walkenbach, bisher Leiter des Zentralkundengeschäfts und Mitglied der Geschäftsleitung des Philips-Unternehmensbereichs Elektrohaushaltsgeräte, wird zum 1. März in der Geschäftsführung der Beurer-Unternehmensgruppe, Ulm, die Leitung Marketing und Vertrieb übernehmen. Nach mehr als drei Jahrzehnten als geschäftsführender Gesellschafter der Beurer

zur Zeit bei RWE Plus Leiter der Unternehmensentwicklung und Multi-Utility-Koordination.

Anita Davisson und Georg P. Helg sind zu weiteren Mitgliedern der Geschäftsführung der ABN Amro Corporate Finance (Deutschland) GmbH, Frankfurt, berufen worden. Davisson war zuvor Partner bei Pricewaterhouse

Coopers, Helg war zuvor für die Deutsche-Bank-Gruppe tätig.

Hermann Borghorst, 53 Jahre, Stellvertreter des Landesbezirksleiters Nordost der IG BCE, wird als Nachfolger von Gerd Spaniol, 54 Jahre, Vorstandsmitglied und Arbeitsdirektor bei der Lausitzer Braunkohle AG (Laubag). Spaniol wechselt als Arbeitsdirektor zu RWE Rheinbraun.

Horst Tetschik, zuletzt Vorstandsmitglied der BMW AG, ist zum Mitglied des Senior Advisor Committee der ABN Amro Corporate Finance (Deutschland) GmbH, Frankfurt, gewählt worden.

Dieter Scheiff wird zum 1. Mai dieses Jahres stellvertretender Vorstandsvorsitzender des börsennotierten Zeitarbeitsunternehmens DIS Deutscher Industrie Service AG in Offenbach. Der 48 Jahre alte Vizepräsident von Cordis Endovascular, einer Tochtergesellschaft von Johnson & Johnson, zeichnet verantwortlich für Vertrieb und Marketing. Außerdem rückt Dominik de Daniel (25) zum 1. Februar in den Vorstand für die Bereiche Investor Relations, strategisches Controlling und Fusionen und Akquisitionen auf. DIS erweitert damit das Gremium auf vier Mitglieder.

Dr. Stefan Friedmann, 46 Jahre, ist zum stellvertretenden Vorstandsmitglied der Oldenburgischen Landesbank AG, Oldenburg, bestellt worden. Friedmann war bisher Sprecher der Region Südwest der Dresdner Bank AG mit Sitz in Stuttgart.

Dr. Reto Francioni, Chief Executive Officer der Consors Discount-Broker AG, Nürnberg, ist zum neuen Aufsichtsratsvorsitzenden der Berliner Effektegesellschaft AG gewählt worden. Er war zunächst als ordentliches Mitglied für den scheidenden Christian Graf von Bassewitz in den Aufsichtsrat eingetreten. Herr Wolfgang Hermanni, der bisher dieses Amt innehatte, wird sein Stellvertreter.

Lothar Lasinski, 42 Jahre, hat als Vice President Corporate Marketing die Verantwortung für das weltweite Marketing der Software AG übernommen. Vor seinem Eintritt in die Software AG war Lasinski acht Jahre bei Novell in verschiedenen Marketingpositionen tätig, zuletzt als Direktor Global Marketing. Davor arbeitete er für die IT-Unternehmen Bull und Wang.

Dr. Christoph Fasel ist als Partner in die Sipa Unternehmer Beratung GmbH, Saarbrücken, eingetreten.