

Abheften war gestern

Haufe Gruppe Der Mittelständler aus Freiburg hat sich in zwei Dekaden vom Verlagshaus zum Softwareunternehmen gewandelt.

Graue Linoleumböden und braune Schrankwände – die älteren Gebäude der Haufe Gruppe im Industriegebiet des Freiburger Westens lassen den ursprünglichen Geist des Verlags noch erahnen. 1951 von Berlin ins Breisgau gezogen, stand Haufe mit seinen Loseblattsammlungen für Steuer- und Personalthemen lange Zeit für Ordnung im klassischen Sinne.

Tatsächlich aber hat Firmenchef Markus Reithwiesner in den vergangenen zwei Jahrzehnten mit allem Nachdruck den Muff aus dem einstigen Verlagshaus vertrieben und diesen zum Softwareanbieter umgebaut: Seit 1990 wuchs der Umsatz von damals 50 Millionen Euro auf gut 300 Millionen Euro im vergangenen Jahr – und 95 Prozent davon entfallen auf rein digitale Produkte.

Während viele andere Mittelständler den Weg ins digitale Zeitalter noch suchen, ist die Haufe Gruppe Vorbild, wo es langgehen kann, so die Einschätzung der Jury des Digital Champions Awards. „Haufe hat früh erkannt, dass sie ihr Stammgeschäft kannibalisieren müssen“, lobt Eva



23.6.2017/WirtschaftsWoche 26

Der Digitalisierer
Haufe-Chef Reithwiesner geht in die Cloud



Jagalla, zuständig fürs Tagesgeschäft beim Technologieunternehmen Navvis und eine der Juroren.

Software statt Loseblattsammlung

Einfach war der Wandel nicht: „Wir haben analoge Euro gegen digitale Cent getauscht“, sagt Reithwiesner. Er muss heute also deutlich mehr Produkte zu geringeren Stückpreisen verkaufen. Dass der Umbau dennoch erfolgreich verlief, verdanken die Freiburger einer Mischung aus vorausschauender Planung und glücklicher Fügung: So beteiligte sich Haufe 1993 an dem Softwarehaus Lexware, einem kleinen Start-up, das Programme für die Lohn- und Finanzbuchhaltung für Freiberufler im Angebot hatte. Das Experiment gab den Weg frei in die Welt der Digitalos. „Lexware hat uns gezeigt, wie schnell Veränderungen vorangetrieben werden können“, sagt Reithwiesner. 1997 kam die Komplettübernahme, da machte der Zukauf noch einen Umsatz in einstelliger Millionenhöhe und schrieb Verluste. Nach harter Restrukturierung war die Firma sechs Jahre später bereits die größte und profitabelste in der Unternehmensgruppe, da die Kunden die digitalen Angebote bevorzugten. Nach dem Lexware-Vorbild verschwanden schließlich immer mehr einstige Printprodukte – und wurden durch Softwarelösungen ersetzt.

Reithwiesner hat inzwischen den nächsten Schritt der Digitalisierung eingeleitet: die Umstellung herkömmlicher Software auf Cloud-Lösungen, die die Kunden nicht mehr auf eigenen Computern installieren. „Das bedeutet, dass wir statt einmaliger Lizenzen eine monatliche Mietgebühr erhalten“, so der Chef. Davon erhofft er sich den nächsten Turbo: Bis 2021 sollen die Erlöse auf bis zu 500 Millionen Euro wachsen.

michael.kroker@wiwo.de