



„Siemens hat mit uns Start-up-Charakter eingekauft“

PREMIUM**Interview von Andreas Macho**

05. Januar 2021



Bild: Presse

Vom Großkonzern übernommen: Vor zwei Jahren hat Siemens das Start-up Mendix gekauft. Dessen CEO Derek Roos erklärt, wie es dem deutschen Industrie-Riesen zu mehr Offenheit verhilft und ihn im Kampf gegen Amazon stärkt.

WirtschaftsWoche: Mendix soll Programmieren radikal vereinfachen. Wie funktioniert das?

Derek Roos: Die Mission von Mendix ist, Business und IT in Einklang zu bringen. So gibt es zwar einen steigenden Bedarf nach digitalen Lösungen, aber es gibt einfach nicht genügend Programmierer, um

diesen Bedarf auch zu decken. Diesen Nachfrageüberhang haben wir bei Mendix schon bei der Gründung im Jahr 2005 erwartet. Deshalb haben wir eine Plattform erschaffen, die zwei Dinge schaffen soll: Sie soll erstens die Entwicklung neuer Applikationen beschleunigen und zweitens – und das ist der entscheidende Punkt – soll das nicht erreicht werden, indem Entwickler schneller programmieren, sondern indem wir den Leuten auf der Business-Seite die Werkzeuge zum Programmieren direkt zur Verfügung stellen. Das funktioniert, indem Programmbausteine leicht handhabbar über unsere Plattform zusammengesetzt werden können. Der Fachbegriff dafür ist Low-Code, weil man dabei eben keinen klassischen Programmiercode schreiben muss. So können durch unsere Low-Code-Plattform Manager oder Ingenieure ohne jede Programmierkenntnis selbst Applikationen entwickeln. Und das geht mit Mendix um bis zu zehn Mal schneller als auf dem herkömmlichen Weg des Code-Schreibens.

Vor zwei Jahren wurde Mendix von [Siemens](#) übernommen. Warum haben Sie sich für [Siemens](#) entschieden?

Mendix ist damals – so wie auch heute – extrem stark gewachsen. Wir verfolgten überhaupt nicht den Plan, das Unternehmen zu verkaufen. Siemens ist damals auf uns zugekommen und hat uns eine Partnerschaft vorgeschlagen. So haben wir Siemens kennengelernt. Und in diesem Prozess des Kennenlernens haben wir erst festgestellt, welches Potenzial tatsächlich in der Kombination unserer Arbeit liegt. Siemens war für uns die Tür zur Welt der Industrie. Und wir sind für Siemens ein Schlüsselspieler, um schneller auf Megatrends der Branche wie Industrie 4.0 und der Vernetzung aller Gegenstände reagieren zu können. Zudem bot uns Siemens die Möglichkeit, unsere Autonomie zu erhalten. So setzen wir unser Business auch in Sektoren fort, die nichts mit Industrie zu tun haben, etwa Banken oder Versicherungen.

War es ein Kulturschock, sich als Start-up nach der Übernahme in den Strukturen eines Traditionskonzerns wie Siemens wiederzufinden?

Natürlich waren die Gegensätze enorm. Wir sind ein junges Unternehmen und Siemens hat eine mehr als 170-jährige Geschichte. Wir hatten zum Zeitpunkt der Übernahme rund 700 Mitarbeiter. Siemens hatte fast 400.000. Und dennoch war von Anfang an eine gemeinsame Begeisterung vorhanden. Das lag sicher daran, dass wir zusammen eine klare Mission verfolgen. Siemens will Digital-Leader werden. Damit das gelingt, muss der gesamte Konzern sich transformieren. Der Weg dorthin ist das, was Siemens und uns verbindet. Siemens hat mit Mendix nicht bloß eine weitere neue Technologie oder eine neue Marktmöglichkeit eingekauft, sondern eine Organisation mit Start-up-Charakter, die auch Siemens dazu bewegen kann, neue Dinge in der Cloud auszuprobieren.

Welche Apps haben Siemens-Ingenieure mit Mendix denn bereits entwickelt?

Da gibt es unzählige Beispiele. Ingenieure von [Siemens Energy](#) haben etwa ein Programm für die Wartung von Maschinen mit Mendix entwickelt. Diese Lösung, die Siemens-Ingenieure gefunden haben, können wir nun als Produkt auch an andere Firmen verkaufen. Gerade in der Fabrikautomatisierung haben die Ingenieure von Siemens zahlreiche Anwendungen mit Mendix gefunden.

Mendix ist nicht der einzige Low-Code-Anbieter. Auch [SAP](#), [Amazon](#) oder [Microsoft](#) tummeln sich auf diesem Feld. Sind Sie der Konkurrenz noch etwas voraus?

Wir waren die ersten, die Low-Code angeboten haben und wir sind weltweit führend in diesem Bereich. Aber Sie haben Recht, es gibt mittlerweile Hunderte Anbieter von Low Code. Ich denke, dass wir dadurch einzigartig sind, dass wir hochkomplexe und kritische Prozesse mit Low-Code umsetzen können. Die niederländische Post hat ihr gesamtes Zustellungssystem mit Millionen von täglichen Zustellungen komplett durch Mendix automatisiert und betreibt es in unserer Cloud. Neben diesen hochkomplexen Anwendungen kann Mendix aber eben auch für ganz einfache und alltägliche Apps eingesetzt werden. Diese Bandbreite der Anwendungen macht uns wohl einzigartig.

Wenn das alles so einfach funktioniert mit Ihrem Programm, warum sollte dann überhaupt noch jemand programmieren lernen? Wo liegen denn die Grenzen Ihres Produkts?

Natürlich gibt es auch spezielle Anforderungen, die mit unserer Plattform nicht sofort bedienbar sind. Aber in solchen Fällen kann man den klassischen Programmiercode einfach einbinden. Low Code und Programmieren schließen sich nicht aus, sondern ergänzen einander. Deshalb gibt es keine Grenzen, was mit Mendix programmiert werden kann. Die einzige Grenze, die wir uns selbst setzen, ist der Rahmen der Anwendung: unser klarer Fokus sind Business-Applikationen. Computerspiele oder 3D-Modelling gehören nicht zu unserem Bereich.