

MENSCHEN UND WIRTSCHAFT

Mannheimer Software-Hoffnung

Alberto Zamora hat in kurzer Zeit aus einem Start-up ein florierendes Unternehmen gemacht, das die Phantasie vieler Beobachter beflügelt. Es geht um die Untiefen der Bürokratie.

Die eigene Aufstiegsgeschichte ist Alberto Zamora sehr präsent. Und er klingt so, als sei er selbst ein wenig überrascht, was in seinem Berufsleben alles möglich war. Vor etwa zwanzig Jahren habe er noch bei Audi am Fließband gearbeitet, sagt der Spanier. Heute sei er ein Unternehmer – eigentlich Wahnsinn. Zumal er kein Unternehmer aus einer winzigen Nische oder einer alltäglichen Branche ist, sondern so etwas wie eine deutsche Software-Hoffnung. Mit dem Unternehmen Osapiens aus Mannheim hat er ein international aktives Unternehmen auf die Beine gestellt, das die Phantasie vieler Beobachter beflügelt.

Das war schon so, als Osapiens im Jahr 2022 den deutschen Gründerpreis in der Kategorie Aufsteiger gewann – und auch als namhafte Investoren mit ihren Engagements belegten, was sie dem noch jungen, im Jahr 2018 gegründeten Unternehmen zutrauen. Die Münchner Beteiligungsgesellschaft Armira gab in einer ersten Finanzierungsrunde 25 Millionen Euro, Goldman Sachs in einer zweiten sogar 120 Millionen Euro. Geld für sogenannte ESG-Technologie: Vereinfacht gesagt, nimmt sich Osapiens einer der großen Sorgen – und einer der lästigen Pflichten – deutscher und internationaler Unternehmen an. Es geht um Anforderungen für Nachhaltigkeit, die Analyse von Lieferketten, Kunden, Produkten, Herstellungsbedingungen und vieles



Alberto Zamora

Foto Michael Braunschädel

mehr. Der bürokratische Aufwand ist enorm, und viele Unternehmen sagen, sie seien dazu personell, finanziell oder inhaltlich nicht in der Lage.

Es ist ein politisches Aufregerthema, in das die Stichworte Standortschwäche

oder Wettbewerbsnachteile einfließen. Bei Osapiens hingegen sagen sie: „Wir regeln alles rund um diese Berichtspflichten mittels Software und Künstlicher Intelligenz.“ Inzwischen hat das Unternehmen rund 1800 deutsche und

internationale Unternehmenskunden, Mittelständler und Konzerne, sowie 500 Beschäftigte. Aus dem vormaligen Start-up ist ein florierendes Unternehmen geworden.

Dessen Gesicht ist Alberto Zamora – auch wenn ihm diese Formulierung nicht gefällt. Er ist zwar am sichtbarsten aus der Führungsriege und vertritt das Unternehmen nach außen, aber er ist nur einer von drei Gründern. Deshalb sagt er: „Wir sind bei Osapiens keine One-Man-Show, ich bin also nicht der Elon Musk des Unternehmens. Im Gegenteil, meine Mitgründer machen einiges viel besser als ich.“ Gemeint sind Matthias Jungblut und Stefan Wawrzinek, die mit ihm zusammen Hauptgesellschafter sind: „Wir sind komplett gleichberechtigt und verstehen uns ohne Wenn und Aber als Team.“ Zamora, Jahrgang 1976, sagt augenzwinkernd, dass er CEO von Osapiens sei, weil seine Mitgründer jünger sind als er. Als bewege er sich aus Altersgründen in der ersten Reihe.

Sein Werdegang dürfte – abgesehen von seinem Naturell – entscheidender sein. Dieser ist untypisch für einen Mann seiner Position. Zamora hat an der Universität Salamanca Journalismus und Kommunikationswissenschaften studiert, erst danach per Fernstudium Wirtschaft. Als Berufseinsteiger war er Entwickler und Berater bei einem ganz anderen Kaliber der deutschen Wirtschaft, nämlich SAP.

Der Dax-Konzern aus Walldorf hatte in seinen Anfängen ebenfalls einen Sitz in Mannheim, ebenso wie einst Mercedes-Benz. Dies habe den Oberbürgermeister der Stadt schon veranlasst, Osapiens in eine Reihe mit diesen längst weitergezogenen Schwergewichten zu stellen, wie Zamora gerne erzählt. Mannheim, so lauten Warnung und Wunsch des Bürgermeisters, dürfe nicht auch dieses hoffnungsvolle Unternehmen verlieren.

Aktuell kann davon keine Rede sein, denn Osapiens entwickelt sich an seinem Sitz unweit des Mannheimer Hauptbahnhofs prächtig. Das Unternehmen ist Zamoras dritte Gründung, und

es soll seine letzte sein. Bemerkenswert war zuvor vor allem die Entwicklung des im Jahr 2006 ins Leben gerufenen Start-ups Movilitas, das in der Pharmabranche aktiv war und in dem es um digitale Nachverfolgung und Überwachung von Waren ging. Schon damals drehte sich vieles um Cloud-Software, so wie heute bei Osapiens. Zehn Jahre nach der Gründung verkaufte Zamora Movilitas an den amerikanischen Industriekonzerne Honeywell, der Zehntausende Beschäftigte hat und zuletzt knapp 40 Milliarden Euro Umsatz erzielt hat.

Mit Osapiens ist es umgekehrt, das Unternehmen ist inzwischen in der Lage, selbst zuzukaufen. Es ist – zumal nach der zweiten Finanzierungsrunde und dem Einstieg von Goldman Sachs – liquide genug, um sich auf dem Markt umzusehen. Aber er wisse, unter anderem aus seiner Zeit bei SAP, dass die Integration von Zukäufen auch Energien binde und kein Selbstläufer sei, sagt Zamora: „Wir haben große Reserven und könnten zukaufen.“ Er bekomme auch jede Woche Angebote: „Aber wir sehen uns als ‚Product Company‘, die das beste Produkt am Markt hat, und deshalb sind Übernahmen an sich kein Ziel – sie müssten unseren Produkten dienen. Deshalb werden wir immer sehr genau prüfen, bevor es zu Akquisitionen kommt.“

Zumal das Thema Nachhaltigkeit unter Druck stehe und die Regulierung auf diesem Feld von Zögern, Unklarheit und Unsicherheit geprägt sei, sagt er. Das betreffe die EU, reiche aber weit darüber hinaus. „In den USA ist das Thema Nachhaltigkeit gerade sekundär. Zum Teil haben Unternehmen eher Nachteile, wenn sie es betonen oder umsetzen. Aber das wird sich in einigen Jahren wieder ändern, das Pendel wird zurückschlagen.“ Bis auf Weiteres freue er sich, „wenn ich mit meinem Beispiel zeigen kann, dass auch Ausländer etwas leisten und Deutschland etwas geben können“. Die USA seien „auch deshalb wirtschaftlich so stark, weil solche Biographien dort häufiger und selbstverständlicher vorkommen“. UWE MARX