

Die IT-Anbieterlandschaft ändert sich durch Disintegration – dramatisch und nachhaltig



HPE hat Ende Mai angekündigt, wesentliche Teile seines Service Geschäftes mit CSC zu „verschmelzen“ (CEO Meg Whitman nennt dies „spin-merger“). Im Ergebnis bedeutet dies eine Abspaltung des Service Geschäftes und eine Konzentration auf die Technologie-Bereiche. Das neue Unternehmen, welches noch keinen Namen hat, wird theoretisch einen Jahresumsatz von ca. USD 26 Mrd. erzielen, wozu CSC nur einen relativ kleinen Teil beiträgt.

Viele fragen sich jetzt: „Warum macht HPE so etwas und was bedeutet dies für uns als Kunden / Anwender?“

Die Antwort auf das „Warum“ ist schnell anhand der Börsenreaktion zu erklären: Direkt nach der Ankündigung stieg der HPE Aktienkurs um 13%, der Aktienkurs von CSC sogar um 31%. Damit profitieren die Aktionäre genauso wie das vom Aktienkurs abhängige Top-Management beider Unternehmen.

Finanzanalysten finden also die Disintegrations-Strategie führender IT-Anbieter (vorher teilweise von IBM und kürzlich sehr konsequent von Dell vorgemacht) sehr gut und wertschöpfend. Die Kunden hat meines Wissens nach vorher niemand um Rat oder Meinung gefragt.

Im Umkehrschluss ist damit die „End-to-End“-Integrationsstrategie der Top-IT-Anbieter der letzten 15 Jahre wohl gescheitert. Der theoretische Ansatz war dabei, den Kunden „End-to-End“-Lösungen aus einer Hand zu bieten, von Consulting, Strategie, über alle IT-Produktkategorien, Services, bis zum Betrieb. Hierfür wurde auch sehr viel Geld investiert, auch und gerade von IBM, HP und Dell.

Eigentlich eine gute Idee, aber der IT-Markt ist wohl mittlerweile zu komplex, um alles von einem Anbieter zu beziehen. Viel schwerwiegender war aber noch der Designfehler der IT-Anbieter bei diesem Geschäftsmodell. Man wollte die Kunden zu „Cross-Selling“ motivieren und damit einen höheren Profit erzielen. Die Versuche dazu waren aber teilweise zu plump und die interne Aufteilung in Profit Center führte manchmal dazu, dass die Business Units lieber mit externen Partnern zusammenarbeiteten, als mit den eigenen „Schwestern“. Andererseits sind gerade die Kunden es leid, die einzelnen Module separat zu erwerben und dann mühselig selbst oder für viel Geld von Systemintegratoren zusammen bauen zu lassen.

Löst sich dieses Problem durch die aktuellen (und noch kurzfristig zu erwartenden weiteren) Aktivitäten? Mit Sicherheit nicht, denn das Thema von wirklich wertschöpfenden Partnerschaften und standardisierten Building Blocks wird hierdurch zunächst nicht adressiert. Es ist auch nicht zu erwarten, dass z.B. HPE, inmitten zweier brutaler Umstrukturierungen innerhalb 18 Monaten, hierfür Zeit und Ressourcen aufbringt.

Eine traurige Erkenntnis ist wohl, dass die Strategien der führenden IT-Anbieter mehr von den Finanzinvestoren als von Kundenanforderungen geleitet werden.

Mich würde persönlich interessieren, wie Sie diese Entwicklung als Kunde einschätzen: Sehen Sie mehr Nutzen aus einem weitgehend integrierten Angebot oder präferieren Sie Best Practice-Angebote aus verschiedenen Quellen?

Ich freue mich auf ihr Feedback, da ich im Gegensatz zu den meisten IT-Anbietern gerne „die Kunden frage“!

Andreas Zilch
Lead Advisor &
SVP User Business
a.zilch@pac-online.com

