

Das große Schlachten

Zwei Meldungen dieser Tage künden von gewichtigen Veränderungen in der IT-Branche: Im Oktober wird bekannt, dass Dell – einer der größten PC-Hersteller weltweit – den Storage-Spezialisten EMC und damit dessen „Kronjuwel“ VMware für 67 Milliarden US-Dollar übernehmen will. Und am 1. November vollzieht das IT-Urgestein Hewlett-Packard (ebenfalls einer der größten Produzenten von IT-Komponenten) die geplante Aufspaltung in zwei getrennte Unternehmen, eines für PCs und Drucker, eines mit Angeboten für Firmenkunden.

So wechseln die Zeiten: Vor gerade einmal 15 Jahren übernahm HP den Konkurrenten Compaq (für vergleichsweise günstige 25 Milliarden US-Dollar), um die Spitzenposition der Branche von Dell zu ergattern. Doch das Geschäft mit traditioneller Computerhardware für Privatkunden steckt mittlerweile in der Krise und steht allseits zur Disposition.

Das weckt Erinnerungen an IBM, die 1993 einen Rekordverlust von 8 Milliarden US-Dollar erwirtschaftete und ebenfalls an eine Aufteilung dachte. Mit Massenentlassungen „bereinigte“ der damalige Konzernchef jedoch die „Schieflage“ und brachte IBM wieder „auf Kurs“. Erst 2004 verkaufte man schließlich die PC-Sparte an Lenovo, weil die Gewinnmargen im Massengeschäft zu mickrig erschienen. Seinerzeit soll übrigens Dell daran interessiert gewesen sein.

Bei HP fand man die Gewinne im Privatkundengeschäft ebenfalls zu klein und separierte die profitableren Bereiche in das neue Unternehmen HPE. Davon so wie von der Entlassung Zehntausender Mitarbeiter verspricht man sich Wachstum bei Umsatz und Gewinn. Die „Börsianer“ honorieren das mit ihrem Vertrauen in die Wertsteigerung der Papiere, zumindest legte die neue Aktie am ersten Tag an der Börse zu, was mit allgemeiner Erleichterung registriert wurde.

Dells Wertpapiere hingegen sind nicht mehr börsennotiert. Firmengründer Michael Dell herrscht nach einem Aktienrückkauf inzwischen wieder ohne den Zwang zu Quartalsberichten und ohne lästige Rücksichtnahmen auf die Interessen der Anteilseigner. Das sieht er als Vorteil für „langfristige“ Investitionen, etwa in Forschung und Entwicklung, gegenüber dem „kurzfristigen“ Interesse an „schnellen“ Gewinnen an der Börse. Nur ist einer Rendite nicht anzusehen, woher sie stammt. Nebenbei trifft Mr. Dell so „schwierige Entscheidungen“ wie die Entlassung Tausender, um den langfristigen Erfolg des Unternehmens zu sichern. Auf die angekündigten „Synergien“ des EMC-Deals dürfen die Mitarbeiter schon gespannt sein.

Staunend betrachten Beobachter die enorme Summe, die Dell für die Übernahme ausgeben will, und misstrauisch verfolgt man, ob HPs Spaltung letztlich den gewünschten Erfolg bringen wird. Offenbar gilt es als selbstverständlich, dass es in der Marktwirtschaft einerseits auf die schiere Größe eines Kapitals ankommt, um sich gegen die Mitbewerber zu behaupten und sie gelegentlich zu schlucken, und andererseits auf die schlichte Differenz zwischen Aufwand und Ertrag, zwischen Kapitaleinsatz und Profit, bei der man die Gegner übertrumpfen muss. Alle Mühen der geschätzten Mitarbeiter zählen nur, soweit sie sich in diesen beiden Größen niederschlagen.

Kapitalgröße wird als eine Waffe im Kampf um Marktanteile geschätzt, erlaubt sie doch Übernahmen sowie Investitionen in verbesserte oder neue Produktionsmethoden und das Erschließen neuer Geschäftsfelder. Eine weitere Waffe ist die Rentabilität eines Kapitals unabhängig von dessen Größe. Wie allgemein bekannt, steigert man sie durch Kostensenkung und das „Freisetzen“ von Beschäftigten. Steigende Gewinnaussichten ziehen Investoren an, die daran teilhaben und ihr eigenes Geld vermehren wollen. Ihr Einstieg in ein Unternehmen steigert dessen Kapitalgröße – der Kreis schließt sich.

Womöglich ahnt Michael Dell, dass Wachstum aus eigener Kraft sein Unternehmen nicht automatisch in der „Erfolgsspur“ hält. Zwar kann er derzeit (mit unauffälliger Unterstützung der Beteiligungsgesellschaft Silver Lake) große Übernahmen stemmen. Schließen die Konkurrenten jedoch auf, muss er sich ziemlich „kurzfristig“ zusätzliches Geld besorgen und die Margen vergrößern.

Übrigens soll Silver Lake vor Dells Angebot für EMC die PC-Sparte seines Partners zum Verkauf angeboten haben. Angeblich waren HP, Huawei und Lenovo jedoch nicht interessiert. Dell bietet nun stattdessen Gerichten zufolge einige seiner kostbaren „Assets“ (Übernahmen der letzten Zeit) zum Verkauf an, um die 67 Milliarden zu beschaffen – von Stellenabbau war bislang nicht die Rede. Für den marktwirtschaftlichen Sachverstand ist das große Schlachten einfach die beste Diät.

Tilman Wittenhorst

TILMAN WITTENHORST



Alle Links: www.ix.de/ix1512003

