

Die Zukunft ist wolkig

Dell und HP waren mal für ihre Computer bekannt. Jetzt spezialisieren sie sich auf Datenspeicherung in der Cloud – mit sehr unterschiedlichen Strategien

München – Es ist ein Kampf, der in Fachkreisen schon Tradition genießt: Dell gegen HP – HP gegen Dell. Die beiden Computer-Hersteller lieferten sich jahrzehntlang einen erbitterten Kampf, um die Vorderschaft auf dem Markt der Personal Computer. Heute leiden sie unter dem Einbruch der Verkäufe. Im vergangenen Jahr sind die Umsätze dem Marktforschungsinstitut IDC zufolge um 13 Prozent gesunken.

Die beiden Erzrivalen Hewlett-Packard und Dell versuchen deshalb den Cloud-Markt zu erobern. Dieser wächst noch immer überdurchschnittlich, in den vergangenen Quartalen sogar zweistellig. Zum einen, weil Privatkunden lieber Smartphones und Tablets nutzen. Zum anderen weil Firmen umrüsten. Statt interne Serverfarmen anzulegen, lagern die Firmen ihre Rechen- und Speicherleistung zusehends in die Wolke aus.

Es ist schon jetzt ein Multi-Milliarden-Geschäft, von dem auf den ersten Blick vor allen Dingen die großen IT-Firmen dieser Zeit profitieren: Google, Microsoft oder auch Amazon.

Der Markt aber ist viel größer – insbesondere im Infrastruktur-Bereich. Denn nur weil die Rechner aus den Wohnzimmern oder Konzernzentralen verbannt werden, verschwinden sie nicht. Rechenleistung, Speicher und Server werden nur verlagert. Genau hier setzen Dell und auch das heutige Unternehmen Hewlett Packard Enterprise an: Sie wollen die führenden Anbieter auf dem Cloud-Markt werden. Dem Marktforschungsinstitut IDC zufolge ein lohnendes Geschäft. Die Analysten rechnen mit einem jährlichen Wachstum von 13 Prozent bis einschließlich 2020 und mit einem Umsatz von insgesamt knapp 60



Wer auf dem Tablet Fotos macht, kann sie über die Cloud später auf einem anderen Gerät, etwa dem Smartphone, abrufen.

FOTO: JOCHEN LÜBKE/DPA

Milliarden Dollar. Genau hier kämpfen die alten Rivalen Dell und Hewlett-Packard heftig um Anteile.

Führend auf dem Gebiet ist seit einiger Zeit schon Hewlett-Packard mit 15 Prozent, dicht gefolgt von Cisco und Dell mit 13 Prozent Marktanteil. Auffällig daran: So ähnlich das Ziel der beiden Unternehmen und ihre Marktposition, so unterschiedlich ist ihre Strategie. Auf der einen Seite

Hewlett-Packard, oder wie viele die Firma kennen: HP. 2015 wurde das Unternehmen nach wiederholten schlechten Quartalszahlen unter der Leitung von Meg Whitman aufgeteilt. Es entstanden HP Inc, die fortan Drucker und PCs produzieren sollten und Hewlett Packard Enterprise (HPE), die sich um Server, Storage und auch Netzwerke kümmern sollten. Nach der Aufspaltung folgten mehrere Verkäufe, bei denen HPE

unter anderem Teile seiner Software-Sparte verkauft hat. Das Ziel: So agil wie möglich zu sein. Man wolle sich so stärker fokussieren, erklärt David Chalmers, Chief Technology Officer bei HPE. „Wir können so viel schneller auf neue Entwicklungen reagieren“. In einer Zeit, in dem sich die Tech-Branche ständig veränderte, sei das überlebenswichtig. „Das geht heute sehr viel schneller als noch 2000 oder 2010.“ Mit der Strategie wolle man dem Rechnung tragen. Statt auf Größe setze man deshalb auf Kooperationen. Gleichzeitig setzt HPE darauf, mit vielen Partnern zu kooperieren, darunter SAP oder Microsoft.

Am Ende setzt sich eine Firma durch, glauben Experten. Wer wird das Rennen machen?

Auf der anderen Seite Dell. Der Konzern wurde 2013 von seinem Gründer Michael Dell mit Hilfe des Finanzinvestors Silver Lake wieder von der Börse genommen. 24 Milliarden Dollar hat das gekostet. Seither kauft der Konzern kräftig zu. Zuletzt den Datenspeicher-Spezialisten EMC für 67 Milliarden Dollar. Zum Vergleich: Volkswagen hat einen Börsenwert von knapp 60 Milliarden Euro. Dell verspricht sich vom stetigen Wachstum, eine All-in-One-Lösung anbieten zu können, wie Doris Albiez, Geschäftsführerin von Dell Deutschland erklärt. „Von der Infrastruktur über den Service, bis hin zur Beratung können wir durch den Merger alles anbieten“, sagt sie. Dass der Zukauf von EMC so teuer war und größtenteils über Schulden finanziert wurde, stört sie nicht. „Wir stecken viel Geld in die Entwicklung, obwohl wir zukaufen“,

sagt sie. Meg Whitman, die aktuelle Chefin von HPE, sieht den Zukauf des Konkurrenten naturgemäß etwas kritischer. In Interviews betont sie gerne, dass Dell in veraltete Technologie investiere und hoch verschuldet sei. „Wir werden gewinnen“, sagt sie selbstbewusst.

Michael Dell kann sich seinerseits eine kleine Spitze nicht verkneifen, als er auf die Aussagen von Whitman angesprochen wird: „Man sich nicht zu Erfolg schrumpfen“, sagt er.

Sicher sind sich beide Chefs also vor allen Dingen über eine Sache: Dass ihre eigene Strategie die bessere ist. Ob es aber klüger ist, immer weiter zu wachsen oder kleiner zu werden, wird nicht durch Sticheleien seitens der Chefs entschieden, sondern vom Markt – und das wohl schon bald.

Denn langfristig werde sich auf dem hart umkämpften Cloud-Markt nur einer der alten Computerfirmen durchsetzen können, glaubt Giorgio Nebuloni vom Marktforschungsinstitut IDC. „Die entscheidende Phase beginnt jetzt und dauert vermutlich zwölf Monate“, sagt er. Danach könne man sehen, wie sich der Markt weiter entwickeln wird. Sind Dell und EMC endgültig fusioniert und zeigen sich erste Synergie-Effekte, habe der neu geschaffene Konzern wahrscheinlich die besseren Chancen, zu bestehen, glaubt Nebuloni. Für Hewlett-Packard sei es dann schwierig. Langfristig werde es eben nicht reichen, nur Zulieferer für andere zu sein. Die einzige Chance der Firma sei nun, in den kommenden zwölf Monate starke Software-Partner zu finden, sagt Nebuloni. Für Hewlett-Packard sei es quasi ein Wettlauf gegen die Zeit. Begonnen hat er jetzt.

NILS WISCHMEYER