

Hauke Stars: «IT kann noch viel mehr, als heute bereits realisiert ist»

Der aktuelle Jahresbericht zeigt: HP, der grösste IT-Konzern der Welt, präsentiert sich in Höchstform – auch in der Schweiz. Seit Anfang des Jahres leitet die Deutsche Hauke Stars die Geschäfte hierzulande. Gegenüber der Netzwoche erklärt sie, warum sie auch fürs kommende Jahr zuversichtlich ist und weshalb das Marktpotenzial für IT-Infrastruktur noch längst nicht ausgeschöpft ist. *Interview: Thomas Brenzikofer*

Kann man mit gutem Gewissen einen PC von HP kaufen?

Ja, das kann man, mit sehr gutem Gewissen sogar. Unsere Corporate Social Responsibility fokussiert auf drei Bereiche: Umwelt, ethisches Verhalten als Unternehmen sowie die gesellschaftliche Verantwortung.

Wie wird diese Social Responsibility konkret umgesetzt?

Wir haben ganz klare Standards etabliert und konkrete Massnahmen für die Durchsetzung. Zum Beispiel haben wir einen «Standard of Business Conduct». Dieser gibt den Mitarbeitenden vor, welche Geschäftsregeln gelten. Ethisches Verhalten macht aber an der Unternehmensgrenze nicht Halt. Wir haben 80 Mitarbeitende, die kontrollieren, ob sich unsere Zulieferer im PC-Bereich insbesondere in China an gewisse Vorgaben halten, damit unsere Produkte fair und umweltverträglich hergestellt werden. Wer der Prüfung nicht standhält, verliert seinen Lieferantenstatus.

«Der CIO wird heute nicht mehr nach Bits und Bytes beurteilt, sondern nach dem Beitrag der IT zum Geschäftserfolg.»

Steckt reine Philanthropie hinter

diesem Engagement oder gibt es dafür eine wirtschaftliche Notwendigkeit?

Zunächst ist Social Responsibility eine Firmentradition. Schon die Gründer von HP haben vor 70 Jahren das Prinzip verfolgt, dass ein Unternehmen nicht nur da ist, um Profite zu erwirtschaften, sondern auch soziale Verantwortung zu tragen hat. Gerade in reifen Märkten wie der Schweiz ist Umweltverträglichkeit und soziale Gerechtigkeit ein zunehmend wichtiges Argument beim Kaufentscheid geworden.

Dennoch gilt im PC-Geschäft dem Preis am Ende des Tages wohl immer noch das Hauptaugenmerk. Und der befindet sich seit Jahren im Sinkflug. Kann man mit PCs noch Geld verdienen?

HP ist nicht nur in Stückzahlen, sondern auch in Franken sehr deutlich gewachsen, auch im PC-Geschäft. Heute haben wir in der Schweiz einen Marktanteil von 28,6 Prozent und sind damit ganz klarer Marktführer. Ja, man kann mit PCs Geld verdienen, die Gewinnmarge beträgt rund 6 Prozent.

Trotzdem, man wird immer mehr Geräte verkaufen müssen, um den Umsatz zumindest halten zu können.

Schon, vor allem muss man aber auch mehr Leistung und Funktionalität für denselben Preis bieten. Das schaffen Sie nur durch Innovation, durch eine hervorragend funktionie-

rende Supply Chain und ein exzellentes Marketing.

Wie wichtig ist für HP überhaupt das Consumergeschäft?

Es ist sehr wichtig. HP ist das grösste IT-Unternehmen der Welt mit über 100 Milliarden Dollar Umsatz. Wir schätzen, dass davon rund 30 Milliarden Umsatz im Consumergeschäft erzielt werden.

Analysten sagen, das PC-Geschäft würde immer mehr zum Lifestyle- und Home Entertainment Business. Der Vorstoss von Apple gerade in den USA scheint ihnen Recht zu geben. Wie beobachten Sie diesen Trend?

Wir sehen diese Entwicklung nicht so. Die Lifestyle-Komponente spielt natürlich eine Rolle, insbesondere bei den Laptops und auch im Businessbereich. Ebenso wichtig ist aber Innovation und Preis/Leistung. Insofern wird sich HP immer als Technologiekonzern positionieren.

Ziel von HP ist es, das Boxmoving-Image abzustreifen und in der Wertschöpfungskette nach oben zu wandern. Gerade in der



Schweiz hat man sich im IT-Dienstleistungsgeschäft ziemlich viel vorgenommen, nämlich ein Wachstum von 20 Prozent. Die grossen Deals sind aber ausgeblieben.

Beides trifft nicht zu. Das Volumengeschäft wird wichtig für uns bleiben, wir wollen nicht weg davon, sondern im Gegenteil schneller als der Markt wachsen, was uns auch gelungen ist. Im Value-Geschäft sind wir letztes Jahr etwas mehr als der Markt gewachsen und konnten einige grosse Services-Deals abschliessen. In einem haben Sie Recht: Etwas mehr als der Markt wachsen genügt mir nicht. Wir wollen auch hier deutlich schneller wachsen.

Werden in Zukunft überhaupt noch PCs gekauft oder nur noch

Desktop-Services bezogen?

Das ist unterschiedlich. Am Markt gibt es viele Spielarten, vom Kauf der Geräte bis zum kompletten Outsourcing der Gesamtdienstleistung. HP ist einer der wenigen Anbieter, der die gesamte Palette anbietet. Deshalb sehe ich hier auch ein grosses Potenzial. Zumindest im Commodity-Bereich ist der Trend, IT als Service zu beziehen, unverkennbar.

Woran liegt das? Günstiger ist das Outsourcing ja meist nicht.

Der Preis steht tatsächlich nicht mehr allein im Zentrum. Der Zusammenhang ist ein anderer. CIOs werden heute weniger nach Bits und Bytes gemessen, sondern daran, welchen Beitrag sie zum Geschäftserfolg leisten. Damit hat sich der Fokus ver-

schieben. Es ist nicht mehr entscheidend, welcher Rechner installiert wird, sondern ob der Geschäftsprozess reibungslos läuft oder verbessert werden kann. Hier können wir ansetzen. So erachten gemäss einer Studie, die wir unter den Top-500-Unternehmen in Europa durchgeführt haben, 99 Prozent der CEOs IT als geschäftskritisch. Fragt man sie hingegen, wie gut IT und Business zusammenspielen, sind nur mehr 43 Prozent zufrieden mit der Situation in ihrem Unternehmen. Es gibt also noch viel zu tun.

Im Zuge der IP-Konvergenz haben Business Carrier wie BT deutlich an Terrain gewonnen. Zudem

Hauke Stars

Werdegang

Geboren am 3. Juni 1967 in Merseburg, Deutschland. Studium der Informatik in Magdeburg (D) sowie Master of Science in Engineering an der University of Warwick, Coventry (GB). Seit 2007 General Manager von HP Schweiz und Country Manager der Technology Solutions Group (TSG). Zuvor war sie bei HP in den Niederlanden tätig, wo sie im Fiskaljahr 2005 die TSG führte. 2006 übernahm sie die Leitung von HP Services und TSG Sales. Vor ihrer Tätigkeit bei HP hielt Hauke Stars diverse leitende

Managementpositionen in der IT-Branche inne.

Hauke Stars ist verheiratet und wohnt in Rüdlingen (SH).

Stichworte

Heute vor zehn Jahren?

Arbeitete ich noch für Bertelsmann und war gerade in Gesprächen für den Wechsel zu Triaton, der neugegründeten IT-Tochter von Thyssen Krupp.

Heute in zehn Jahren?

Da lassen wir uns überraschen, erstmal möchte ich hier einen guten Job machen.

Was erzählen Sie in Deutschland über die Schweiz?

Nur Positives.

steigen Telcos zunehmend ins Desktop-Services-Geschäft ein. Neue Konkurrenz?

Nein, wir pflegen schon seit Jahren eine strategische Partnerschaft zu BT. Das funktioniert ganz gut. Ich glaube nicht, dass man am Markt alles überzeugend anbieten kann, Netzwerkeleistungen und Desktop-Services. Es braucht Kooperationen.

Trotzdem stellt sich die Frage, wer in Zukunft beim Kunden den Lead übernimmt. Die Intelligenz wandert ja vermehrt vom Endgerät ins Netzwerk. HP versucht im Gegenzug durch Investitionen in den Softwarebereich am Ball zu bleiben.

Ja, weil das Netzwerk im Grunde genommen reine Infrastruktur ist. Die Kunden sind an Lösungen interessiert, mit denen sie ihre Geschäftsziele besser erreichen können. Software ist dafür ganz entscheidend.

Würde es für HP auch Sinn haben, den Stak weiter hinaufzugehen, und auch in Business-Applikationen

zu investieren?

Wir werden uns sicherlich im Softwarebereich weiter verstärken, aber kaum im Sinne von vertikalen Lösungen, sondern beispielsweise mit Software für die Automatisierung von Rechenzentren. Wir haben vor einigen Tagen ein entsprechendes Unternehmen übernommen.

Das heisst, HP positioniert sich eher beim CTO als beim CIO?

Wir helfen den Unternehmen, die Kosten für den Betrieb der bestehenden IT zu senken, damit Mittel frei werden für neue Innovationsprojekte, die helfen, die Geschäftsziele besser zu erreichen. Wir positionieren uns in beiden Bereichen. Das interessiert auch alle: CIO, CFO und CEO.

Das Thema ist aber immer dasselbe, es geht in erster Linie darum, IT-Kosten zu senken?

Es ist ein wichtiger Aspekt, aber nicht mehr nur der einzige. Es gibt drei Phasen. Zuerst muss man die IT-Infrastruktur standardisieren, dann virtualisieren, und erst zum Schluss kann man sie auch automatisieren. So paradox es klingt: Man muss in-

vestieren, um Mittel freizubekommen, um dann noch mehr investieren zu können.

Gartner geht davon aus, dass sich die weltweiten IT-Ausgaben, gerade durch die Standardisierung und Commoditisierung der IT mittelfristig dem allgemeinen Wirtschaftswachstum, also nach unten anpassen werden.

Diese Ansicht können wir von HP nicht bestätigen. Der Markt wird weiter wachsen, weil die im Betrieb eingesparten Mittel wiederum in Innovationsprojekte investiert werden. Ich sehe kein Ende dieser Dynamik. IT kann noch weit mehr zum Geschäftserfolg beitragen, als heute realisiert ist.

Genährt wird Ihr Optimismus sicher auch durch die positive Konjunktur. Kann diese nicht kippen, Stichwort Immobilienkrise in den USA?

Im Moment sehen wir hier in der Schweiz nicht, dass die Immobilienkrise den IT-Markt sehr stark negativ beeinflussen könnte.

HP (Schweiz)

In Kürze

Hauptsitz: Dübendorf (ZH)
Niederlassungen: Genf, Bern,
Reinach (BL).
Country Manager: Hauke Stars
Geschäftsleitung: Hauke Stars,
Arnold Marty, Marcel Borgo,
Tom Wüthrich
Mitarbeiter: 1400
Umsatz: 1,6 Milliarden
(Schätzung Netzwoche)
Gewinn: Keine Angabe



Ist mit dem IT-Servicegeschäft in der Schweiz noch nicht zufrieden:
Hauke Stars, seit 2007 Country Manager von HP Schweiz