



## IM UNTERSCHIED ZU DEN KINDERN IN DER SENDUNG SUCHEN WIR UNS NICHT AUS, WAS DIE RICHTIGE LÖSUNG IST SONDERN WERDEN VOM MANAGEMENT AUF EINEM DER FELDER PLATZIERT.

Warum hat es mich nicht überrascht, als ich am Mittwochmorgen ins Büro kam? Die Kolleginnen saßen schon da und witzelten: Ab März 2017 bin ich nicht mehr da. Ich traue dieser Firma inzwischen alles zu.

Bemerkenswert: Wie eine Nebensächlichkei wurde die Information bei der Bekanntgabe der Halbjahreszahlen behandelt. Nebenbei wollten wir euch noch mitteilen, dass eure Eltern sich zum dritten Mal scheiden lassen. Umgangsrecht, Besuchsrecht, Alimente, klären wir alles bis März 2017.

Für die Aufspaltung in HPI und HPE haben wir uns noch über ein Jahr Zeit gelassen. Gut gemacht, Freunde. Deshalb legen wir jetzt eine Schippe drauf und spalten Enterprise Services in 10 Monaten ab. Die Global Functions (IT, Finance, Legal usw.) haben sich an die Extrameilen schon gewöhnt. Die wüssten ansonsten wahrscheinlich gar nicht, was sie mit der wiedergewonnenen Freizeit anfangen sollten.

## AM VERBUNDPARTNERMODELL WIRD FESTGEHALTEN

In Deutschland stellt sich für Beschäftigte, die zu Datagroup oder Proservia übergehen sollen, die Frage, was aus diesen Plänen wird. Für HPE ist es klar: Keine Änderung, wir machen weiter.

Ist es für die Partnerunternehmen auch so klar? Steht CSC nicht in direkter Konkurrenz zu den Partnern? Und wenn die Partner bei den Verträgen mit HPE noch halbwegs davon ausgehen konnten, dass auch HPE ein Interesse daran hat, ihnen nicht ins Gehege zu kommen, so kann das bei der neu entstehenden „CSCES“ ganz anders aussehen.

## WAS BLEIBT?

Sichere, softwarebasierte Infrastruktur der nächsten Generation, ein Weltklasseangebot an Servern, Speicherlösungen, Netzwerkkomponenten und zusammengeflüssener (konvergierter) Infrastruktur, zusammen mit der Helion Cloud-Plattform und dem Aktivposten (asset) Software.

Bei einem geschätzten verbleibenden Gesamtumsatz von ca. 33 Mrd. USD pro Jahr entfallen auf die Hardware knapp 28 Mrd. USD, auf Software und Financial Services jeweils bis zu 3 Mrd. USD.

Wie lange kann HPE noch Hardware in diesem Umfang verkaufen? ES hat ja auch zum Hardwareumsatz beigetragen. Die Schätzungen liegen bei ca. 20%. Wie schnell entwickelt sich die Softwaresparte? Oder plant HPE wie Siemens eine Bank mit angeschlossener Elektroabteilung zu werden?

Seite 1/2



**Nah dran und kompetent**  
Vertrauensleute in der IG Metall



---

## ANGENEHME NEBENEFFEKTE

Aus den bei Investor Relations vorhandenen Informationen lässt sich auch noch weiteres ablesen. „CSCES“ übernimmt einige Schulden und belastende Pensionsverpflichtungen von HPE. Außerdem bekommt HPE durch die Transaktion 1,5 Mrd. USD an steuerfreiem Gewinn in den USA von der „CSCES“, den die verbleibende HPE investieren oder verteilen kann.

## EIN HURRA AUF DIE SYNERGIEN

Die Synergien, die man im ersten Jahr mit dem Merger erreichen will, sind schon benannt: mindestens 1 Milliarde USD. Das entspricht geschätzt 12.000 durchschnittlichen Jahresverdiensten in Deutschland. Stellt man das in Relation zu der Mitarbeiterzahl, die bei der neuen Firma in Deutschland zu erwarten ist, so müsste man deutlich mehr Mitarbeiter in Deutschland freisetzen als überhaupt existieren.

Eins ist also klar: Erneuter Personalabbau wird mit diesem Merger verbunden sein – und das sehr schnell und nicht zu knapp.

Auf der Strecke bleiben mal wieder die Beschäftigten.

Eins, zwei oder drei – ihr seid nicht mehr dabei.

Ob wir Recht haben oder nicht, seht ihr wenn das Licht ausgeht.

