

## Technologie

# „Im Management braucht man Zeit“

Microsoft Österreich steht im Konzern gut da und hat seine Ziele im laufenden Geschäftsjahr übererfüllt. Darauf will die neue Geschäftsführerin aufbauen. Vor allem soll die für das Unternehmen wichtige Partnerlandschaft noch mehr Unterstützung bekommen. Und wieder einmal sind KMU als Wachstumsmarkt identifiziert worden.

**Klaus Lackner**

Die österreichische IT-Branche kann sich über weiblichen Zuwachs im Top-Management freuen: Mit Februar dieses Jahres hat Petra Jenner (44) die Geschäftsführung der heimischen Microsoft-Niederlassung übernommen. Zuvor war die gebürtige Deutsche bei Check Point in München für den deutschsprachigen Raum verantwortlich. Jenner löste bei Microsoft den Schweizer Peter Waser ab, der die Geschäfte kommissarisch leitete. Bis Jänner 2008 hatte Herbert Schweiger die Leitung von Microsoft Österreich inne. Die neue Microsoft-Österreich-Chefin führt seit Februar 340 Mitarbeiter und ist für das österreichische Partner-Wirtschaftssystem verantwortlich, das Aufgaben zufolge über 5000 Unternehmen und rund zwei Mrd. Euro Wertschöpfung umfasst.

**economy:** Für die Nachbesetzung des Geschäftsführerpostens für Österreich hat sich Microsoft fast ein Jahr Zeit gelassen. Lag es daran, dass unbedingt eine Frau den Posten besetzen sollte?

**Petra Jenner:** Bei Microsoft Österreich ist jeder dritte neue Mitarbeiter eine Frau. Die Präferenz war wohl da. Meine stärksten Mitbewerber waren bis auf eine Ausnahme aber allesamt Männer.

**Fühlen Sie sich bis jetzt wohl in Ihrer neuen Position?**

Es ist besser, als ich erwartet habe. Am Anfang ist es natürlich immer viel. Wer auch immer so eine Position bekleidet, wird merken, dass die ersten Monate nur dem Job gelten. Speziell Microsoft ist zu Beginn schwer zu durchschauen, da wir in fast allen IT-Themenbereichen zu Hause sind.

**Konnten Sie bereits die Stärken und auch Schwächen von Microsoft in Österreich orten?**

Erst mal muss ich sagen, dass Microsoft in Österreich bei Großkunden sehr gut aufgestellt ist. Hier konnten wir

eine recht gute Bindung erreichen. Ähnlich sieht es beim gehobenen Mittelstand aus. Im Behördenbereich und überhaupt im öffentlichen Umfeld können wir noch mehr machen. Hier hat es in der Vergangenheit auch zu oft personelle Veränderungen gegeben. Das sollte nicht passieren. Aber wir sind mit einigen Lösungsanbietern, auch aus Österreich, sehr gut aufgestellt.

**Wie sehen Sie die Situation im Partner-Bereich, der für Microsoft immer sehr wichtig war und ist?**

Mit der Partner-Landschaft insgesamt bin ich sehr zufrieden. Im Sinne von regionalen Besonderheiten und Lösungsangeboten müssen wir auf jeden Fall noch etwas tun. Der gesamte Fokus Richtung KMU (kleine und mittlere Unternehmen, Anm. d. Red.) wurde schon gelebt, aber aus meiner Sicht hätte er optimiert werden können. Klar kann man nicht überall gleichzeitig anfangen – das muss man fairerweise sagen. So etwas will gut vorbereitet sein.

**Wie sehen Sie das Potenzial bei den österreichischen KMU?**

Wir sehen ein riesiges Potenzial. Obwohl Microsoft oft sehr dominant erscheint, haben wir hier noch einen riesigen Markt. Produkttechnisch können wir sicher im CRM-Umfeld (Customer Relationship Management, Anm. d. Red.), auch im ERP-Bereich (Enterprise Resource Planning, Geschäftssoftware, Anm. d. Red.) punkten. Aber auch im Bereich Unified Communication, Collaboration, zum Beispiel Videokonferenzen, sehe ich noch ein weites Feld.

**Wenn wir schon bei den Produkten sind: Microsoft versucht, im Bereich Software als Service Fuß zu fassen. Geht das Thema Ihrer Meinung nach nun endlich auf?**

Ich denke, wie immer am Anfang bei neuen Dingen wird der Markt eher verhalten reagieren. Aber wenn Sie als kleines Unter-



Die neue Microsoft-Chefin muss in turbulenten Zeiten das Steuer fest in die Hand nehmen, um Kurs halten zu können. Foto: Microsoft

nehmen mit „keiner“ IT in den Genuss von Software-Lösungen kommen wollen, brauchen Sie einen Weg, mit geringstem Aufwand solche in Anspruch nehmen zu können.

**Sehen Sie einen Paradigmenwechsel in der Art, Software zu konsumieren, obwohl das Thema vor Jahren unter dem Be-**

**griff Application Service Providing kläglich gescheitert ist?**

Richtung Jahresende und vor allem kommendes Jahr sehen wir deutlich eine Verschiebung in diese Richtung, ja. Vor acht Jahren hat es das Thema schon gegeben. Aber da war das Internet noch nicht so weit. Bandbreite und Verfügbarkeit ist heute selbstverständlich.

**Wollen Sie das wiederum mit Partnern machen, oder will sich Microsoft als Dienstleister im Outsourcing-Bereich etablieren?**

Es gibt heute schon Hosting bei Partnern, wie zum Beispiel mit dem E-Mail-Server Exchange. Das ist nichts Neues. Neue Dienste werden wir selbst betreiben, aber unter Berücksichtigung des Partners. Wir werden hier keine Direktgeschäfte machen. Das ist nicht unsere Strategie. Wir halten am Partnermodell fest. Sicher ist, dass wir Rechenzentren, auch in Europa, aufbauen.

**Wie sieht es in Österreich derzeit mit der Zielerreichung aus? Zu Zahlen werden Sie ja als US-börsennotiertes Unternehmen keine Stellung nehmen.**

Ich kann so viel sagen, dass derzeit Österreich und Portugal die einzigen Länder in Europa sind, die auf Grün zeigen. Das heißt, dass Österreich im laufenden Geschäftsjahr, das mit April endet, derzeit über Budget ist. Das kann sich natürlich in Zeiten wie diesen, wo Prognosen schier unmöglich sind, schnell ändern.

**Weg von Geschäft, Produkten und Strategie. Wie würden Sie Ihren Management-Stil beschreiben?**

Das ist immer schwierig. „Behandle andere Menschen, wie du selbst behandelt werden willst“, mag ich schon gar nicht mehr sagen, aber es stimmt einfach. Das ist für mich ein Motto, wie ich lebe, aber auch führe. Ich lege großen Wert auf Menschen – egal welchen Ranges. Es ist eine Frage von Respekt im Umgang miteinander. Was nicht heißt, dass es immer gelingt. Ich bin auch nur ein Mensch und fehlbar. Ich weiß aber, dass es so ist, und versuche jeden Tag zu hinterfragen, was ich hätte anders machen können. Ich reflektiere mein Verhalten recht stark. Ich habe auch lernen müssen, mir Freiräume einzuräumen. Wochenenden sind mir zum Beispiel sehr wichtig.