Spezialisten fürs elektronische Herz

INFORMATIONSTECHNOLOGIE: Das Reutlinger Unternehmen Advanced UniByte entwickelt, liefert und betreibt in ganz Deutschland die Infrastruktur für Rechenzentren – und setzt zur Kundenbindung auf bleibende Werte.

TEXT: MATTHIAS REICHERT | FOTOS: UNTERNEHMEN

Wenn die Speicherlösungen nicht funktionieren, kostet das die Kunden schnell hunderttausende Euro. Das Herz eines Unternehmens sind die Daten“, sagt Sandro Walker, 47, Gründer und alleiniger Gesellschafter von Advanced UniByte (AU). Die IT-Firma im Reutlinger Industriegebiet „In Laisen“ ist mit Speicherlösungen großgeworden. Mittlerweile liefern die 110 Mitarbeiter die komplette Infrastruktur für Rechenzentren. „Wir erstellen Konzepte wie Architekten“, sagt Walker. Und sie bauen zugleich das elektronische „Haus“ für die Kunden.

Das digitale Herz eines Unternehmens ist die EDV-Zentrale (Bild oben). Darunter die AU-Spitze – von links Technik-Chef Alexander Landgraf, Inhaber Sandro Walker und Vertriebsleiter Michael Born. Unten: Kinder aus der „Tiger“-Gruppe der Firma beim Spatenstich für den Neubau in Metzingen.

Die Firma installiert Speicher und IT-Infrastrukturlösungen: Speichernetzwerke, Serverinfrastruktur und -virtualisierung sowie die Datensicherung. Sie konfiguriert und betreibt die Systeme, übernimmt den Service. Mittlerweile zehn Mitarbeiter sitzen in der 2007 eröffneten Münchner Niederlassung, die übrigen in der Reutlinger Zentrale. Michael Born, 47, Vertriebs- und Marketingchef: „Unsere Kunden sehen uns als die Kardiologen der IT-Branche.“ Das Unternehmen setze auf Werte. AU sei anders, glaubt der Vertriebschef: „Eine Kombination aus gut und echt.“ Und Inhaber Walker betrachtet „den Kunden wie meinen besten Freund“.

Ganz am Anfang war Walker allein, seither ist die Zahl der Mitarbeiter stetig gestiegen. Auch in Krisenzeiten hat AU kein Personal abgebaut, um die Fachkräfte zu halten. Born: „Die Mitarbeiter, die wir brauchen, gibt es nicht fertig am Markt. Es gibt nur die Chance, sie selbst auszubilden.“ Die Firma beschäftigt elf Auszubildende und kooperiert eng mit Hochschulen, um Werksstudenten zu gewinnen, auch mit der Reutlinger. Walker: „Wir suchen die maßgeschneiderte Lösung. Dabei kommen maßgeschneiderte Mitarbeiter zum Einsatz.“

Im Geschäftsjahr 2014/15 hat die Firma 27 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet. Für das neue Geschäftsjahr sind 30 Millionen angepeilt. Doch: „Wir sind nicht umsatzgetrieben“, sagt Walker. Das sei ein relativer Wert, wenn etwa die Abrechnung von Millionenprojekten ins neue Geschäftsjahr falle. Wichtiger sei die Eigenkapitalquote – und die liegt bei mehr als 40 Prozent. Was Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten Sicherheit gebe.

Das Reutlinger Unternehmen ist bundesweit tätig. Die Hälfte des Umsatzes kommt aus der Wirtschaft. Daimler, Elring-Klinger, Wafios, Gambro und der Augsburger Maschinenbauer Kuka zählen zu den Kunden. Ein Viertel ist von öffentlichen Auftraggebern – Städte, Landkreise und Regierungspräsidien – sowie ein weiteres Viertel aus der Forschung. Das sind teils Kunden der ersten Stunde: Fraunhofer-Institute, Universitäten, das Forschungszentrum Jülich. „Diese drei Beine stehen sehr stabil“, sagt Born. Die Aufteilung habe der Firma über Krisenzeiten geholfen, wenn ein Zweig schwächelte.

Walker hat früher einige Zeit bei der damaligen Tübinger Computer-Vertriebsfirma Transtec gearbeitet. Doch da habe sich nach dem Börsengang alles nur um Quartalszahlen gedreht. Als er 1994 AU gründete, „habe ich zum Glück nur selten den Wirtschaftsteil gelesen. Sonst hätte ich mit der Firma nicht angefangen“, sagt er heute. Mitte der 90er-Jahre wollten alle Kunden Produkte von IBM und Co. kaufen, erinnert sich der Firmengründer. „Die Forscher waren die ersten, denen egal war, was draufsteht – Hauptsache, es hat funktioniert.“ Anfang des neuen Jahrtausends sprach es sich dann herum, dass kleinere Anbieter eine echte Alternative waren. Im Jahr 2000 kamen die Speicher-Netzwerke auf, der Zulauf der Industriekunden begann.

„Wir wollen uns nicht vorschreiben lassen, was wir machen“: Walker ist Inhaber geblieben. „Wir werden mittlerweile als Marke wahrgenommen“, sagt Born. Die Firma schaut sich die Prozesse der Kunden genau an. Maßgeschneiderte Lösungen entwickelt sie zum Beispiel für Hochregal-Lager mit 250 000 Warenbewegungen am Tag. Oder für die vielen Röntgen-Daten in Krankenhäusern. AU untersucht, welche Prozesse wie in die IT-Systeme eingreifen. Den Kosten der Lösung wird das Risiko gegenübergestellt.

Vor mehr als zehn Jahren hat die Reutlinger Firma die Speicher für Peter Jacksons Filmepos „Der Herr der Ringe“ geliefert. Sie schlug die Konkurrenz „mit einer kunden- und budgetorientierten Lösung“, wie es offiziell heißt. Das Angebot passte ins schmale Budget – und AU habe genau hingehört, was an Technik gebraucht wurde. Ob Silicon Graphics oder IBM – „da sind Giganten rausgeflogen, weil sie verkaufen wollten, was gerade hip war“, erinnert sich Born. Die Filmtechniker saßen mit Pizza auf dem Schoß im Reutlinger AU-Labor. Der Film wurde digital eingelesen, die Daten kamen aus Neuseeland. Technisch sei das keine große Herausforderung gewesen. „Aber marketingmäßig war das ein Riesending.“

Die Firma betreibt heute eine eigene „Cloud“, in der Firmenkunden ihre Daten sicher ablegen können. „Als Risiko-Lebensversicherung für die Kunden“, sagt Born. „Uns vertrauen sie“, so der Vertriebschef. „Bei uns wissen die Kunden genau, welche Mitarbeiter Zugriff auf die Daten haben“, so Walker. Die Hardware steht bombensicher in einem ehemaligen Atomschutzbunker im Schwarzwald. Aber machen solche Clouds nicht irgendwann die ganze Hardware überflüssig? Technisch sei das zwar möglich. „Aber es rechnet sich nur bedingt“, sagt Born. Und die meisten Mittelständler wollten ihre Daten zu ihren Kernkompetenzen im Haus behalten. Walker sagt, dass die IT-Infrastruktur weiter nötig sei – weshalb die vollständige Auslagerung der Daten in Clouds „wirtschaftlich und emotional“ selten Sinn mache.

> “ Wir suchen die maßgeschneiderte Lösung. Dabei kommen maßgeschneiderte Mitarbeiter zum Einsatz.
>
> **Sandro Walker**
> Gründer & Gesellschafter

„Nicht jeder Kunde passt zu uns“ – aber wer einmal Kunde wird, hält dem Unternehmen zumeist die Treue, oft über Jahrzehnte. „Ich will begeisterte Kunden“, sagt Born. „Ich sehe mich nicht als Vertriebsleiter, sondern als Fanbeauftragten.“ Die Firma gibt interne Jahresmottos aus, die Mitarbeiter machen Ausflüge mit dem Mountainbike, in der Kantine steht ein Tischkicker. Es gibt seit anderthalb Jahren eine „Tiger“-Gruppe für zwölf Kleinkinder in der Firma. Künftig bekommen die Kinder einen Spielbereich im Grünen, zudem können die Mitarbeiter auch Schulkinder mitbringen. Denn im Metzinger Gewerbegebiet Braike-Wangen an der B28 in Richtung Bad Urach stellt AU einen Neubau für zehn Millionen Euro hin. Oktober 2016 soll er fertig sein. Dort gibt es dann auch endlich genügend Parkplätze. Walkers Blick in die Zukunft: „Wir werden weniger Blech verkaufen. Hardware wächst nicht mehr so sehr.“ Wohl aber Know-How und Beratungen – was künftig eher mehr Arbeitsplätze schaffe.