

## Mit IT-Services begeistern.

IT-Services von heute sind standardisiert und hoch automatisiert. Oft wird jedoch der **individuelle Kundennutzen** aus den Augen verloren. **Advanced UniByte** geht einen anderen Weg und bietet auch für **XaaS- und Cloud-Services maßgeschneiderte Individuallösungen**.

Advanced UniByte (AU) ist eine der führenden Adressen in Deutschland, wenn es darum geht, die IT-Infrastruktur einer Organisation maximal sicher zu konzipieren und zu betreiben.

In den letzten 20 Jahren war das Hauptgeschäft der AU, die IT-Infrastruktur ihrer Kunden hoch verfügbar zu realisieren. Dabei wuchsen vor allem die Anforderungen, weltweit verteilte Niederlassungen einzubinden und Informationen überall verfügbar zu halten. Und zwar zeitgleich! *„Die Anfragen der letzten Monate gehen vermehrt in Richtung Managed Services, also dass wir die Lösung unserer Kunden auch betreiben“*, sagt uns Alexander Landgraf, Technischer Leiter bei AU, *„deshalb haben wir – ergänzend zu den Infrastruktur-Kundenteams – ein eigenes Team für „Cloud und Managed Services“ installiert. Häufig wollen unsere Kunden ihre IT-Lösung noch nicht einmal mehr im eigenen Gebäude realisiert haben.“* ergänzt Landgraf.

### Die Cloud – allumfassende Lösung?

AU nutzt für diese Fälle die „AU-Cloud“ – ein Hochsicherheits-Rechenzentrum in unmittelbarer Nähe zum Internetknoten Frankfurt. *„Mit dieser Top-Anbindung und der unmittelbaren Nähe zu den Hyperscalern sind wir für alle Anfragen bestens gerüstet“* sagt Sandro Walker, Gründer und Geschäftsführer der AU.

Während die AU Kunden diese Services seit 2012 mit wachsendem Interesse nutzen, haben noch viele Unternehmen Sorge um die Sicherheit ihrer wichtigen Daten, speziell bei großen, internationalen Cloud-Anbietern. Als Mitglied der Initiative „Cloud-Services made in Germany“, verpflichtet sich AU, die Daten in der deutschen Cloud transparent, jederzeit verfügbar und nach deutschem Recht zu speichern.



Dies sorgt für Vertrauen. Sandro Walker sieht jedoch noch weitere Kriterien, warum sich Kunden immer häufiger für die AU-Cloud entscheiden: *„Wir sind hochflexibel und passen nicht nur die Lösungen sondern auch die Verträge stets individuell auf die Kundenanforderung an. Das Ganze in deutscher Sprache und mit deutschem Gerichtsstand. Vollkommen transparent.“*

### Maßgeschneiderte Services

Um den maximalen Kundennutzen zu garantieren, bedient sich AU eines denkbar einfachen Werkzeugs: *„Wir fragen unsere besten Kunden, was sie wirklich brauchen und bei den Antworten hören wir ganz genau zu. Daraus entwickeln wir hoch individualisierte Prototypen. Einfach – aber nicht leicht!“* sagt Michael Born, Vertriebs- und Marketingchef bei AU. Genau darin sieht er auch den Hauptvorteil *„Ein völlig anderer Ansatz, ja. Und auch sehr aufwendig. Aber damit stellen wir sicher, dass unsere Services das „Wow“ gleich in den Genen haben. Ein riesengroßer Unterschied zum Wettbewerb. Dass viele Cloud-Anbieter – speziell unter Gesichtspunkten der Automatisierung und Wirtschaftlichkeit – den Kundennutzen klein schreiben, spielt uns dabei natürlich in die Karten.“*

Neben rechtlichen und funktionalen Aspekten ist für die Kunden das über viele Jahre gewachsene Vertrauen in die Expertise und vor allem in die Menschen bei AU enorm wichtig. *„Für uns ist die AU-Cloud technisch und wirt-*

*schaftlich eine herausragende Lösung. Seit fast 20 Jahren kümmert sich AU – mit Expertise und Leidenschaft – um unsere sensibelsten Systeme und Daten, auch in der AU-Cloud. Sie übertrifft unsere Erwartungen regelmäßig und neue Services überraschen und begeistern uns immer wieder aufs Neue.“* sagt Jürgen Winkler, stellvertretender IT-Leiter beim Fraunhofer Institut FOKUS in Berlin.

### Begeisterung im Mittelpunkt

*„Zufriedene Kunden sind uns zu wenig, wir wollen Begeisterung schaffen“ lautet das Motto bei AU.*

Der Erfolg gibt dem Unternehmen recht: rund 120 Mitarbeiter erwirtschafteten im Geschäftsjahr 2015/16 34,5 Mio. Umsatz und sorgten damit für das beste Ergebnis in der 22-jährigen Geschichte der AU.

Zu den AU-Kunden gehören Premium-Unternehmen wie Hugo Boss, KUKA, Webasto und ZOTT, viele Forschungseinrichtungen sowie Öffentliche Auftraggeber wie Landratsämter oder kommunale Rechenzentren.

[www.au.de](http://www.au.de)



Für die Macher bei AU sind zufriedene Kunden zu wenig – sie wollen Fans!  
(Michael Born, Sandro Walker und Alexander Landgraf, von links nach rechts)