Antagonismus adé

Thema: Die Cloud und das traditionelle IT-Business sind keine Gegensätze.
Hintergrund: Advanced Unibyte wächst solide in beiden Segmenten.
[www.au.de]

Autor: Wilfried Platten

email: wilfried.platten@it-business.de
tel: 0821 2177 106

Das Geschäft mit der Infrastruktur wächst

Für Sandro Walker, Chef von Advanced Unibyte, ist die Cloud kein Umsatzkiller für das herkömmliche Business, sondern ein lukratives, zukunftsträchtiges Zusatzgeschäft.

BILD: PETER JAMMERNEGG

Zur Person

Der gelernte Kommunikationselektroniker Sandro Walker wagte als junger Produktmanager bei der Transtecer den Schritt in die Selbständigkeit: 1994 gründete er die Advanced Unibyte (AU) und ist bis heute ihr Geschäftsführer.

> **Advanced Unibyte hat 2017 rund 47 Millionen Euro Umsatz mit Infrastruktur-Lösungen gemacht. Ist das nicht ein sehr traditionelles Geschäft?**
Unsere Verantwortung fängt aus Sicht des Anwenders bei der Wand an, hinter der das Netzwerkkabel seines Rechners verschwindet. Das umfasst sowohl die Installation als auch auf Wunsch den Betrieb des Rechenzentrums, inklusive der Dienstleistungen und Managed Services. Meist läuft es in der Praxis auf eine Art Zwitterlösung heraus, bei der wir auch einen Teil des Betriebs übernehmen. Das Datacenter selbst kann komplett beim Kunden stehen, aber auch in der Cloud. Wir arbeiten hier mit dem DARZ in Darmstadt zusammen und lassen auch hier die Wahl, ob Kunden ihre eigene Infrastruktur dort betreiben oder as a Service mieten. Da sind alle Spielarten der Hybrid-IT möglich.

Welche Auswahlkriterien sind bei der Wahl des Rechenzentrum-Anbieters wichtig? Sind es primär Preisaspekte?
Die sind in der Kalkulation fast vernachlässigbar. Wichtiger sind schnelle Anbindung und auch eine hohe Transparenz. Gerade unsere mittelständischen Kunden schätzen es, bei DARZ selbst einmal in das ehemalige Tresorgebäude der Hessischen Landeszentralbank herabsteigen und dort sozusagen die Cloud in Aktion sehen zu können.

Welche Aufgaben und Daten wandern denn ab in die Cloud – und wie stark leidet darunter das Infrastruktur-Geschäft?
Beliebt sind Mail- und Office-Daten, Backup und Archivierung. Interessanterweise sind es aber vor allem neue Anwendungen wie beispielsweise Big Data. Die werden gerne in der Cloud betrieben, tangieren aber nicht das bestehende Geschäft. Unsere Umsätze mit interner IT-Infrastruktur wachsen nach wie vor, denn auch die Zahl der IT-Projekte bei den Kunden wächst stetig. Dazu kommt der durchschlagende Erfolg von All-Flash-Systemen. Der hat unsere kühnsten Erwartungen übertroffen. Wer einmal an der Performance geschnuppert hat, der will nichts anderes mehr.

Teilen Sie die Begeisterung vieler Systemhaus-Chefs in Sachen Managed Services?
Das Interesse unserer Kunden an Managed Services ist groß und spiegelt sich auch in konkreter Nachfrage. Um Managed Services aber umfassend zu nutzen, brauche ich klar strukturierte und definierte Prozesse, beispielsweise ein Betriebsführungshandbuch. Ich kann nur etwas herausgeben, das ich vorher definiert habe. Hier können wir unterstützen, aber diese Aufgabe muss in Zusammenarbeit mit unseren Kunden gelöst werden, bevor wir über Managed Services sprechen können.

Kommen wir zu NetApp: Warum arbeiten Sie auf der Storage-Seite ausschließlich mit diesem Anbieter zusammen?
Wir kooperieren seit 2004 mit NetApp, weil sowohl die Produkte überzeugen, als auch die Chemie stimmt. Wir ticken einfach ähnlich. Klar, es gab Durststrecken. Aber mit dem Konzept der Data Fabric hat NetApp wieder ein Alleinstellungsmerkmal, das ihnen und uns kräftigen Rückenwind gibt. Damit können wir gegenüber unseren Kunden ein durchgängiges, zukunftsfähiges Bild präsentieren, das in dieser Form niemand anderes hat.