

„Der Trend zur Digitalisierung und zur Cloud ist unaufhaltsam und schreitet unvorstellbar schnell voran“

Innerhalb von zwei Jahrzehnten ist Frankfurt zu einem bedeutenden Standort für die IT-Branche geworden. Und angesichts der schnell fortschreitenden Entwicklung der Digitalisierung in allen Bereichen der Wirtschaft registriert Peter Knapp im Redaktionsgespräch durchaus solide Grundvoraussetzungen, diese Position erfolgreich zu verteidigen. Das kapitalintensive Geschäftsfeld seines Hauses als Rechenzentrumsbetreiber stuft er auf absehbare Zeit als Wachstumsbranche ein. Als Hindernis sieht der Geschäftsführer der Interxion Deutschland hierzulande allerdings einige Rahmenbedingungen der Umsetzung der Maßnahmen zur Energiewende – insbesondere die Belastungen der Strompreise durch Gebühren oder die lange Dauer von Genehmigungsverfahren für die notwendige Infrastruktur. Für ausbaufähig hält er die IT-Kompetenz in den Vorständen nicht nur in Banken, sondern quer durch die gesamte Unternehmenslandschaft. (Red.)

Wie sind die Ursprünge Ihres Hauses in Frankfurt? Gab es von Anfang an die Vorstellung, Frankfurt als einen großen Standort für Rechenzentren zu entwickeln?

Genau auf diesem Gelände im Osten der Stadt, allerdings in wesentlich kleinerer Dimension, hat Interxion im Jahre 1999 eine GmbH gegründet – seinerzeit als Börse für den Handel mit Telefonminuten. Konkret war eine Technik aufgebaut, mit der die zusammengeschlossenen Telekommunikationsunternehmen Minuten handeln

konnten. Wie andere erfolgreiche Unternehmen haben wir also nicht mit der heutigen Geschäftsidee begonnen, sondern unsere Ursprünge lagen im Bereich der Telekommunikation.

Dieses Geschäft war der geringen Margen wegen nur begrenzt ertragreich. Nicht zuletzt durch den Kontakt mit den Kunden angeregt kam vergleichsweise schnell die Idee auf, neben der ursprünglichen Schaltanlage das eigene Equipment der angesiedelten Firmen auf unserem Campus unterzubringen. Diese haben sehr bald ihre eigenen Anlagen bei uns aufgestellt, die wir mit der notwendigen Infrastruktur ausgestattet haben – von der Stromversorgung, der Kühlung bis hin zur Sicherheit. Damit waren wir mit einem zweiten Standbein zu einem sogenannten Coloca-

tion-Betreiber geworden. Sehr schnell sind dann Investoren eingestiegen, die bis zum heutigen Tag viel Geld in die digitale Infrastruktur investieren. Das Geld nehmen wir teilweise am Kapitalmarkt auf und teilweise stammt es aus dem eigenen sehr starken Cashflow. Seit dem Jahr 2011 ist das Unternehmen an der Nyse börsennotiert.

Wie beschreiben Sie heute Ihr Geschäftsmodell?

Gemeinhin werden wir als Rechenzentrum bezeichnet, obwohl hier in Frankfurt und an den anderen Standorten gar nicht so viel gerechnet wird. Es handelt sich um sehr große Lager, Speicher und Verteilstationen von digitalen Inhalten. Das alles muss in einer sicheren, hoch verfügbaren Umgebung betrieben werden und beansprucht nicht zuletzt deswegen ein enormes Investitionsbudget. Ausgesprochen teuer ist bei modernen Anlagen insbesondere die Energieinfrastruktur. Pro Quadratmeter Fläche haben wir Entstehungskosten von zir-



*Peter Knapp,
Geschäftsführer,
Interxion Deutschland GmbH,
Frankfurt am Main*

ka 20000 Euro, wobei mit Abstand die höchsten Kosten für die technischen Anlagen anfallen. Das betrifft etwa die gesamten Vorrichtungen zur Stromzufuhr, also Dieselgeneratoren, Batterien sowie die zugehörige Elektronik, die gesamte Verkabelung mit Kupfer und heute vor allem mit Glasfaser. Es geht ferner um die Sicherstellung einer unterbrechungsfreien Stromversorgung und nicht zuletzt um leistungsfähige Klimaanlageanlagen. Für das neue Rechenzentrum Frankfurt 8 mit rund 3600 Quadratmetern sind beispielsweise knapp 70 Millionen Euro veranschlagt. Und das Investitionsvolumen für die nächsten Rechenzentren wird noch höher ausfallen.

Welche Perspektiven sehen Sie für Ihr Haus und die Branche?

Beides hängt eng miteinander zusammen. Der Trend zur Digitalisierung und zur Cloud ist unaufhaltsam. Das spielt uns in die Hände. Man muss heute kein verspielter Technik-Nutzer sein, um im privaten wie im geschäftlichen Bereich zunehmend mit elektronischen Verfahren in Berührung zu kommen. All diese Prozesse müssen im Hintergrund in Rechenzentren abgewickelt werden. Diese Entwicklung schreitet unvorstellbar schnell voran und die breite Bevölkerung registriert das gar nicht oder nur sporadisch, weil alles über eine Infrastruktur abläuft, die man nicht direkt sieht.

Was wird in diesem Umfeld aus Interxion? Welche Vision hat Ihr Unternehmen?

Grundsätzlich sehen wir uns als Knotenpunkt, quasi im Herzen des Internets. Das beweisen wir an den 13 bestehenden Standorten in elf europäischen Ländern, die allesamt ein Wachstum aufweisen. Wachstum in den bestehenden Märkten ist deshalb ein wichtiges Ziel unserer Ausrichtung, weil wir durchaus einen Konzentrationsprozess in unserer Branche feststellen. Man mag es für fragwürdig halten, aber gute Standorte wirken sehr anziehend. Das gilt auch für unsere Branche. Gleichzeitig wollen wir an andere Standorte expandieren, zuletzt nach Marseille. Das ist für die digitale Welt ein Big Bang.

Wieso? Was haben Sie dort vor?

Die digitalen Inhalte der Zukunft für Afrika, für den Nahen und Mittleren Osten und sogar bis hin nach China laufen über diesen Standort. Alle See- und Datenkabel kreuzen diesen Standort. Und genau dort sitzen wir. Das verdeutlicht unsere Strategie.

„Gute Standorte wirken sehr anziehend.“

Wir bauen nicht einfach ein Rechenzentrum an einen beliebigen Standort, sondern positionieren uns immer an den Knotenpunkten.

Zurück nach Frankfurt: Welche Investitionsmöglichkeiten bleiben hier auf dem Campus? Hat Interxion nach der geplanten Fertigstellung des Rechenzentrums Frankfurt 9 überhaupt noch genügend Fläche zur Ausdehnung?

Diesen strategischen Aspekt einer erfolgreichen Weiterentwicklung haben wir stets im Blick und fühlen uns für die kommenden drei bis fünf Jahre gut versorgt. Hier am Standort Frankfurt verfügen wir derzeit noch über genügend Fläche, um drei weitere Blöcke dieser Art mit ähnlich starker Stromkapazität zu errichten. Und auch für ein Umspannwerk ist zusätzlich noch Platz. Darüber hinaus haben wir in der Umgebung schon Gelände gekauft und prüfen ständig weitere Optionen. Eine Überbrückung bis zu einem Kilometer mit Glasfaser wäre beispielsweise jederzeit möglich.

Kann eine Vernetzung mit den hauseigenen Rechenzentren in Düsseldorf, Amsterdam und Zürich einen Ausgleich schaffen?

Für die eigentliche Standortentscheidung unserer Kunden spielt das momentan keine entscheidende Rolle. Über sehr schnelle Datenleitungen nach Düsseldorf, Amsterdam und Zürich haben manche unserer Kunden allerdings Redundanzkon-

zepte aufgebaut, beispielsweise zwischen Frankfurt und Düsseldorf. Trotzdem haben einige Kunden Interesse, ihre Back-up-Systeme in einem zweiten Rechenzentrum in Frankfurt zu betreiben, etwa im Abstand von zehn Kilometern zu unserem Campus. Um diese Anforderung zu erfüllen, arbeiten wir in solchen Fällen mit Partnern zusammen. Es ist allerdings nicht auszuschließen, dass wir eines Tages selber diesen Weg gehen, wenn die Wirtschaftlichkeitsrechnungen das nahelegen und es einen belastbaren Businessplan gibt.

(Wie lange) lohnt sich die Konzentration auf einem vergleichsweise engen Raum wie dem Frankfurter Campus?

Derzeit besteht in Deutschland eine enorme Nachfrage nach unserem Angebot. Denn der Cloud-Computing-Gedanke setzt sich hierzulande zunehmend in allen Unternehmen, sprich allen Größenordnungen und quer über alle Branchen durch. Die Vorteile Standardisierung und Flexibilisierung sowie sicher auch die Kostenreduzierung sprechen einfach für sich. Das gilt übrigens ohne jede Einschränkung auch für die Kredit- und die Versicherungswirtschaft.

Der Blick zurück lässt vermuten, dass dies in der noch kurzen Unternehmensgeschichte nicht immer so war. Nach regem Bau der Rechenzentren 1 bis 4 in den Jahren 1999 bis 2001 folgten erst seit 2008 die Rechen-

„Die Vorteile Standardisierung, Flexibilisierung und Kostenreduzierung sprechen für sich.“

tren 5 bis 9. Weshalb gab es diese Expansionspause, wegen der Internetblase und der Finanzkrise?

Absolut, wir haben die Auswirkungen der Internetkrise gespürt. In der Folge hatten wir sogar eine Reihe von Insolvenzfällen unserer Kunden zu verkräften. Trotzdem ging die Umsatzentwicklung stetig voran. Aber erst im Jahre 2007 haben wir mit dem Bau des Rechenzentrums 5 begonnen.

Welche Rolle spielt Ihr Unternehmen für den Großraum Frankfurt

und seine wirtschaftliche und regionalpolitische Entwicklung?

Unser Haus hat in den nicht einmal zwei Jahrzehnten seit seiner Gründung dazu beigetragen, die IT-Branche zu einem wichtigen Standortfaktor für die Stadt Frankfurt und die umliegende Region werden zu lassen. Interxion war maßgeblich an der Gründung des Digital Hub beteiligt, ich selbst war einige Jahre Vorsitzender der Initiative. Mittlerweile ist der Frankfurt Hub längst eine Facette des Standortmarketings geworden, auf die in Roadshows aktiv hingewiesen wird. Und wenn heute in der Region Frankfurt Gewerbegebiete ausgewiesen werden, geschieht das oft mit dem Hinweis auf gute Standortbedingungen für die IT-Branche. Gleichwohl würde ich mir an manchen Stellen noch mehr Engagement wünschen.

Das klingt nach einer gewissen Unzufriedenheit mit den Rahmenbedingungen für die IT-Branche in Frankfurt beziehungsweise Deutschland? Was ist in anderen Ländern besser?

In der Tat wird unsere Branche bei einigen Rahmenbedingungen deutlich schlechter gestellt als die Wettbewerber im Ausland. Das große Thema ist die Energie. Das fängt an mit einer viel zu langen Dauer von Genehmigungsverfahren für die notwendige Infrastruktur, beispielsweise Glasfaser, und es reicht bis hin zu den Belastungen der Strompreise durch die diversen Maßnahmen zur Umsetzung der Energiewende.

Gerade die Energiekosten haben dabei verschiedene Komponenten: Es ist schließlich nicht nur der niedrige Börsenpreis, sondern wir reden an dieser Stelle auch von Gebühren und Abgaben. Das betrifft neben der EEG-Umlage beispielsweise auch die Netzentgelte. 11 oder 12 solcher Abgaben habe ich kürzlich gezählt, die in aller Regel immer nur steigen. Das ist ein drängendes Problem im internationalen Standortwettbewerb. Ganz präzise: Wenn ein deutscher Endkunde eine Cloud-Computing-Anwendung einsetzen möchte, dann zahlt er hier der Energiekosten wegen 25 Prozent mehr als im nahen europäischen Ausland. Bei etwa

gleichen Kosten für die Hard- und Software drängt das die wertvolle digitale Infrastruktur aus Deutschland heraus.

Bei solch gewichtigen Entscheidungen wie der Verlagerung eines Rechenzentrums dürften die langen und gründlichen Entscheidungsprozesse eine drohende Abwanderung doch verzögern ...

Der Tendenz nach trifft dieses Argument für unsere Kunden bis zu einem gewissen

„Die IT-Branche ist zu einem wichtigen Standortfaktor für die Stadt Frankfurt geworden.“

Grad zwar zu, aber wir müssen sehr wohl registrieren, dass wichtige digitale Dienstleister aus dem Ausland unter diesen Umständen erst einmal einen großen Bogen um Deutschland machen, auch weil die Steuerpolitik für diese Geschäfte nicht vorteilhaft ist. Wenn man hierzulande einen IT-Server aufbaut, wird dieser wie eine Betriebsstätte sofort besteuert.

Aber beim Blick auf die Ausmaße dieses Campus hier in Frankfurt und seine Entwicklung innerhalb des vergangenen Jahrzehntes kann es doch nicht nur schlechte Rahmenbedingungen geben ...

Das ist ohne jede Frage richtig. Die rechtlichen Rahmenbedingungen und die Investitionssicherheit sprechen sicher für Frankfurt. In unserem von der Kapitalmarktfinanzierung getriebenen Geschäft ist das extrem wichtig. Und es führt ja auch dazu, dass jetzt – trotz hinderlicher Energiekosten – immer noch viel IT-Infrastruktur nach Deutschland kommt. Generell würde ich mir wünschen, dass die

„Die Energiekosten sind ein drängendes Problem im internationalen Standortwettbewerb.“

deutsche Politik unsere Branche mehr in ihr Denken einbezieht. Eine Liste von Gesetzesforderungen möchte ich allerdings ungern aufstellen.

Gibt es Überlegungen, die Dienstleistungen von Frankfurt beispielsweise in die Niederlande zu verlegen, wenn die Energiekosten so unterschiedlich sind?

Auch in der Datenwelt ist es wichtig, nah am Kunden zu sein. Und in dieser Hinsicht bietet der Campus Frankfurt mit seiner starken Vernetzung und geringen Kabellänge eine ideale Anbindung in alle Welt. Internetinhalte, Nachrichten und bewegte Bilder müssen schnell aus dem Netz zum Endkunden transportiert werden. Und aus der Umgebung von Frankfurt lässt sich für den deutschen Markt trotz aller Fortschritte in der Ver-

kabelung viel schneller auf die Inhalte zurückgreifen als aus Amsterdam, Dublin oder anderen Standorten heraus. Vor einigen Jahren war die Datenfülle noch nicht so ausgeprägt. Heute aber explodiert das Datenmaterial. Das lässt sich nicht mehr so leicht aus dem Ausland bewerkstelligen. Natürlich ist der Gedanke der Standortverlagerung aufgrund der hohen Energiekosten immer eine Option. Allerdings ist die Qualität der Infrastruktur so gut, dass immer mehr Anbieter erkennen, dass sie in Deutschland, immerhin dem größten Markt in der EU, einfach präsent sein müssen. Meist wird dann Frankfurt als der mit Abstand größte Hotspot gewählt.

Erwarten Sie, dass große IT-Anbieter zunehmend ihre Deutschlandzentralen nach Frankfurt verlagern?

Nein, der Sitz des Headquarters ist nicht so relevant, viele der großen Anbieter haben Niederlassungen in Frankfurt und deren Infrastruktur ist längst schon hier.

Welche Branchenstruktur herrscht unter Ihren Kunden vor? Und welche Rolle spielen dabei die Finanzdienstleister?

Der Anteil der Finanzdienstleister dürfte im niedrigen zweistelligen Prozentbereich liegen, also immerhin bei mehr als dem doppelten des Anteils der deutschen Finanzbranche am deutschen Bruttoinlandsprodukt. Darunter sind einige klangvolle deutsche wie auch internationale Namen, die wir ebenso wie die Kunden aus ande-

ren Branchen nicht nennen dürfen. Nach wie vor wichtig sind in unserem Branchenmix die Telekommunikationsunternehmen, die den Beginn unseres Hauses ausmachen, um die sich andere Branchen gruppiert haben, beispielsweise Handelshäuser, in jüngster Zeit aber auch immer mehr Produktionsunternehmen.

Die CEOs der Großunternehmen beschäftigen sich allesamt sehr intensiv damit, wie sie ihr Unternehmen in die Cloud bringen. Gerade im Bankenumfeld gibt es viele Transaktionsanwendungen, die sich nicht einfach umstellen lassen, teils wollen die Finanzdienstleister das auch nicht. Aber sie fragen sich schon, ob sie nicht vielleicht mit weniger kritischen Dingen in die Cloud gehen sollen und den Rest in Eigenregie belassen.

Sie denken an die Befürchtung eines Knowhow-Verlustes bei einem Outsourcing?

Nicht nur, selbst bei einer Entscheidung für den Verbleib der IT im eigenen Haus muss das keineswegs bedeuten, die Infrastruktur in ein hauseigenes Rechenzentrum zu stellen, sondern man kann die Ausstattung in ein Colocation-Rechenzentrum einbringen. Dann bleiben Hardware und Software im Besitz der Kunden. Er bekommt einen eigenen Raum und unser Haus garantiert ihm die durchgehende Verfügbarkeit mit aller nötigen Ausstattung sowie den gewünschten Sicherheitsstandards. Auf die-

„Der Kunde kann seine Kapazitäten je nach Bedarf flexibel herauf- und herunterfahren.“

ser Basis kann der Kunde seine Kapazitäten je nach Bedarf flexibel herauf- und herunterfahren. Das System kann atmen. Die Kunden können ihre Systeme mit der eigenen Mannschaft betrauen und müssen sich keine Sorge um den Verlust von Kernkompetenzen in ihren Geschäftsfeldern machen. Wir bedienen nur die unterste Wertschöpfungskette.

Wir bauen nur Infrastruktur und stellen diese unseren Kunden zur Nutzung zur Verfügung. So einfach ist das Geschäftsmodell. Der Kunde hat alles unter Kontrolle, er muss sich aber nicht um Gebäude,

Energie und Sicherheit kümmern. Das ist unsere Sache.

Kann Interxion in Deutschland mit der Genossenschaftsorganisation und/oder den Sparkassen überhaupt ins

„Beide Verbundgruppen bauen voll auf ihre eigene IT-Infrastruktur.“

Geschäft kommen oder ist das in Sachen IT eine geschlossene Gesellschaft?

Dieses Geschäftsfeld ist in der Tat schwierig. Beide Verbundgruppen bauen voll auf ihre eigene IT-Infrastruktur. Im Genossenschaftssector haben die Gremien Ende vergangenen Jahres die lange fällige Fusion der beiden Rechenzentren beschlossen. Trotzdem würde es Sinn machen, gewisse Dinge nach außen zu geben. Aus meiner Sicht wird das auch kommen.

Woher kommt diese Zuversicht?

Die Rechenzentren der Verbünde sind zwar groß genug, um gewisse Skaleneffekte darzustellen, sprich Generatoren und Anlagen zu kaufen, die sich wirtschaftlich nutzen lassen. Wir haben darüber hinaus aber hier am Standort einen Marktplatz aus verschiedensten Dienstleistern entwickelt, aus der Softwarebranche ebenso wie aus dem Cloud-, dem Telekommunikations- und dem Sicherheitsumfeld.

Alle wichtigen Anbieter von Sicherheitssoftware sind mit ihren Systemen hier auf dem Campus und können die Kunden über Verbindungen aus Glasfasern sehr schnell bedienen. Das senkt die Kosten und erhöht die Schnelligkeit. Und dem Kunden gibt es die Flexibilität, unmittelbar auf aktuelle und künftige Anforderungen reagieren zu können. Es besteht die Freiheit beispielsweise 5, 20, 40 oder mehr Prozent der IT in die Cloud auszulagern, und die Kunden haben vor allen Dingen die Möglichkeit, die Kapazitäten flexibel und ohne die übliche Fixkostenbelastung dem Bedarf anzupassen. Trotzdem hat der Kunde alles unter

Kontrolle, wir mischen uns überhaupt nicht ein.

Wie jeder IT-Leiter eines Großunternehmens müssen sich auf Dauer auch die Verantwortlichen im Sparkassen- und Genossenschaftssector überlegen, zumindest für die Transaktionsspitzen die Web-Services professioneller Anbieter zu nutzen. Das kostet nicht viel und macht keinen Stress. Es funktioniert hier auf dem Campus mit einer einfachen Glasfaserverbindung.

Fehlt es in der Kreditwirtschaft einfach an kompetenten Managern in IT-Fragen?

Nicht nur bei den Banken, sondern quer durch die deutsche Unternehmenslandschaft ist es für uns sehr frustrierend, dass in den Vorständen so wenig IT-Kompetenz versammelt ist. Das Verständnis für unsere Branche muss einfach stärker aufgebaut werden. Uns wird entgegengehalten, dass wir in Hieroglyphen reden und uns nicht verständlich ausdrücken. Das mag zum Teil stimmen, aber von einem Topmanager muss man heute erwarten, sich in solche Bereiche einzuarbeiten. Im Silicon Valley entstehen jeden Tag neue Geschäftsmodelle, die eine große Gefahr für die deutsche Industrie und auch für die Finanzdienstleister sein werden. Und wir tun so, als wäre das alles unwichtig. Es wird besser, aber man kann mit dieser Entwicklung nicht zufrieden sein.

Bieten die Anforderungen der BaFin an die Abdeckung von Redundanzen neue Chancen für Ihr Haus in Richtung Verbünde?

Ganz klar, die BaFin fordert bei ihrer Überprüfung der Redundanzkonzepte teils sogar die Auslagerung an einen anderen Standort. Wir haben verstärkt Anfragen aus der Finanzindustrie, die genau auf diesen Hintergrund zurückgehen. Redundanzen sind damit ebenso ein Ansatzpunkt für unsere Kundenansprache wie disruptive Geschäftsmodelle, die man gar nicht aus dem eigenen Rechenzentrum heraus bedienen kann. Wenn neue Anbieter im Zahlungsverkehr aktiv werden, müssen sich die Banken zwangsläufig über eine viel

stärkere elektronische Vernetzung Gedanken machen. Das wird wegen fehlender oder zu langsamer Datenanbindungen aus dem eigenen Rechenzentrum sehr teuer und wahrscheinlich auch schlecht umzusetzen sein. Auf unserem Campus sind die Dienstleister, die man für solche Projekte braucht, oft direkt verfügbar.

Wie steht es um die Verfügbarkeit von Fachkräften? Siedeln sich beispielsweise im Großraum Frankfurt hinreichend IT-Fachkräfte an, die für die gesamte IT-Branche interessant sind?

Unter regionalpolitischen Gesichtspunkten sollte man das vielleicht vermuten, aber so weit sind wir lange noch nicht. Es ist und bleibt für unser Haus eine große Herausforderung, die richtigen Mitarbeiter zu finden. Wir haben nämlich ein spezielles Profil und suchen nicht zuletzt Gebäudetechniker, beispielsweise sehr gut ausgebildete Strom- und Klimaspezialisten, die zudem mit riesigen Anlagen umgehen und dabei zeitlich noch sehr flexibel sein müssen.

Die Anforderungen sind vom Volumen, von der Technik, von der Kommunikation mit unseren ausländischen Kunden her sehr anspruchsvoll. Der Haustechniker hat hier bei uns im Haus eine Verantwortung für 10 Megawatt und kommuniziert nachts um 3 Uhr mit einem Kunden in den USA auf Englisch auf höchstem technischem Niveau. So üppig ist der Markt in dieser Kategorie nicht. Wir haben trotz einer Zusammenarbeit mit Universitäten und Hochschulen immer noch Nachwuchsprobleme. Das ist aber keine Forderung an die Politik, wir Unternehmen sind an dieser Stelle in der Pflicht.

Stichwort Kundenakquise: Über welche Kanäle erreichen Sie potenzielle Kunden? Wird das im eigenen Haus gemacht?

Ja, wir haben dafür unser Marketing und den Direktvertrieb. Der Nutzen und die Vorteile unseres Angebotes sind größtenteils weniger branchen- als themenspezifisch und werden von den IT-Verantwortlichen gut verstanden. Flexibilität, Anpassung an Transaktionsspitzen, natürlich auch Kostenreduktion, bei Bedarf eine Reduktion der Anlagenin-

vestitionen oder die Betriebskosten. Das kommt auf die jeweilige Situation der Kunden an. Entscheidend ist aber immer wieder der angesprochene Marktplatz für digitale Anwendungen und in jedem Falle die Zukunftsfähigkeit des Standortes.

Unterliegt Ihr Haus mit Blick auf die Kunden aus der Finanzdienstleistungsbranche in irgendeiner Weise einer Kontrolle durch die Aufsicht?

Grundsätzlich kommen wir nicht mit Aufsichtsorganen in Berührung. Wenn allerdings eine Bank sich als Kunde bei uns einmietet, haben wir solche Klauseln in den Verträgen, sprich wir befolgen die Regeln, die von der Bankenaufsicht für die speziel-

„Entscheidend ist immer wieder der Marktplatz für digitale Anwendungen.“

len Geschäfte aufgestellt werden. Das ist vertraglich abgesichert und wird auch überprüft.

Darüber hinaus gibt es neutrale Zertifizierungsverfahren für die Qualität eines Rechenzentrums. Das sind sowohl nationale Stellen wie der TÜV als auch internationale Stellen. Diesen Standards unterwerfen wir uns teilweise freiwillig. Und des Weiteren unterliegen wir natürlich einer Regulierung im Energiebereich und im Telekommunikationssektor.

Stichwort Sicherheit: Wie bewältigen Sie die Gratwanderung, die notwendigen Sicherheitsstandards zu wahren und dennoch in der Öffentlichkeit gebührend als wichtiger regio-

„Wir können gar nicht so schnell neue Kapazität liefern, wie wir sie bräuchten.“

naler Wirtschaftsfaktor wahrgenommen zu werden?

Das ist in der Tat ein ständiger Spagat für unser Unternehmen. Wir müssen beide Interessen abwägen. So dürfen wir nicht einmal unsere Referenzkunden nennen. Und

auch mit der Platzierung unseres Logos sind wir vorsichtig. Selbst hier auf unserem Campus findet es sich nur in den Bereichen mit ständigem Kundenkontakt. Dennoch versuchen wir als profitorientiertes, börsennotiertes Unternehmen insgesamt über PR und Marketing Neukunden zu gewinnen. Dazu nutzen wir nicht zuletzt die Kanäle der Kommunikation über unser Marketing und durch Veröffentlichungen in Fachmedien.

Inwieweit bedarf es politischer Lobbyarbeit? Gibt es einen schlagkräftigen Interessenverband?

Teilweise haben wir hier aus dem Haus heraus den parteineutralen Kontakt zu allen politischen Ebenen geknüpft. Man macht damit das Haus und die Branche bekannt und hofft auf Verständnis und Einsicht im politischen Entscheidungsprozess. Aber wie das für uns so wichtige Thema Energie zeigt, ist der Einfluss auf die konkreten Ergebnisse begrenzt. Persönlich kümmere ich mich derzeit mehr um das Unternehmen als allzu häufig bei der Politik in Berlin oder Wiesbaden vorstellig zu werden. Ansonsten sind wir in BITKOM und im ECO, dem Verband der deutschen Internetwirtschaft, organisiert.

Stichwort Wettbewerbsverhältnisse: Spüren Sie Wettbewerb oder ist der Markt noch groß genug für alle?

Nach der Internetblase und zu Beginn der Finanzkrise gab es durchaus gewisse Sorgen um die Sicherung der Nachfrage. Aber selbst damals ging es im Rückblick immer aufwärts, was für unser Geschäftsmodell spricht. Derzeit ist der Wettbewerb sicher nicht unser größtes Problem. Wir können gar nicht so schnell neue Kapazität liefern, wie wir sie bräuchten.

Der Markt ist zum einen groß genug und zudem gibt es einen Konzentrationsprozess zu den wirklich großen Anbietern. Für unser Geschäft braucht man sehr viel Kapital. Man muss eine sehr gute Organisation haben. Und hohe Verfügbarkeit ist sehr teuer. Da kann nicht jeder mithalten. Kurzum: Die Eintrittsbarriere ist immens hoch.