

Interview Sebastian Nölting – Securize // Eine nahezu einmalige Lösung

*Time is Money // Schnell ein paar Fragen von Plusvisionen an **Sebastian Nölting**, den CEO der **Securize IT Solutions**. Die 100-Prozent-Tochter RNT Rausch, ein Pionier der deutschen Server- und Storage-Industrie, der morgen sein 25-jähriges Jubiläum feiert, profitiert vom Trend zu immer größeren **Datenmengen** und dem zunehmenden Bedarf an **Datensicherheit**. Zusätzliche Dynamik versprechen hybride Systeme, die nicht nur cybersicher, sondern auch **KI-optimiert** sind. Die Analysten von SMC Research sehen ein Kursziel für die **Securize-Aktie (A2TSS5)** von 2,40 Euro.*

Herr Nölting, die 100-prozentige Securize-Tochter RNT Rausch feiert am 16. Juni ihr 25-jähriges Jubiläum. Nehmen Sie uns mit ins Jahr 1998: Wie kam es zur Gründung der RNT und was waren die ersten Ziele mit der Gesellschaft?

Sebastian Nölting: Bernd Rausch, der Gründer der Gesellschaft, hatte sich zusammen mit einem Softwareentwickler Anfang der 1990iger Jahre mit einem Gewerbeschein selbstständig gemacht. Mit Gründung der GmbH im Jahr 1998 erfolgte die Aufteilung der Software- und Hardwaresparte. Als Pionier der Server- und Storage-Industrie hat es sich RNT Rausch von Anfang an zur Aufgabe gemacht, mit scharfem Verstand und Innovationsgeist stets das beste und zukunftssicherste Server- und Storage-Lösungskonzept zu entwickeln und damit echten Mehrwert für seine Kunden zu schaffen.

Von Null auf voraussichtlich mehr als 25 Millionen Euro Umsatz in diesem Jahr: Was waren die wichtigsten Meilensteine in diesen 25 Jahren RNT?

Da gab es natürlich mehrere. Ein wichtiger Meilenstein waren die ersten 100.000 *customised* Server für Datacenter. In dieser Zeit haben wir viel über TCO-optimierte Systeme gelernt. Ebenso herausheben möchte ich den Start mit eigenen Standardprodukten im Jahr 2010 mit der Marke *BigFoot*, die Weiterentwicklung zum Lösungsanbieter 2016 und die erstmalige Überschreitung der Umsatzmarke von 20 Millionen Euro im Jahr 2021. Auf gesellschaftlicher Ebene waren die wesentlichen Meilensteine der Management-Buy-out in 2015 und der quasi Reverse-IPO in 2022 als neue 100-Prozent-Tochter der Securize IT Solutions AG.

Auch wenn sich RNT zu einer Erfolgsstory entwickelt hat, gab es sicherlich auch Rückschläge und Hindernisse, die überwunden werden mussten. Und was ist Ihnen hier besonders in Erinnerung geblieben?

Schwierig war es natürlich 2009 in der Krise und eine persönliche Herausforderung dann die mehrheitliche Übernahme der GmbH in 2015. Diese Phasen waren herausfordernd, aber auch sehr lehrreich. Insgesamt überwiegen rückblickend jedoch klar die erfolgreichen Zeiten und die vielen positiven Erfahrungen.

Wie steht RNT aktuell da? Welche Produkte sind Ihre Cash-Cows, welche sorgen für das zweistellige Wachstum?

Cash-Cows sind unsere etablierten Produkte, wie unsere Server der Marke *Tormenta* und die Storage-Systeme der Marke *BigFoot* und alles das, was wir unter *customised* Systemen verstehen.

Lösungen, die für Kunden angepasst und optimiert wurden. In diesen Bereichen wachsen wir seit Jahren dynamisch. Neu hinzugekommen ist im vergangenen Jahr die Familie der Appliances – *ready to run* Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen mit einem Stagesystem für unveränderbare Daten, dem Schutz vor Datenverschlüsselungen. Auch in diesem Bereich sehen wir große Potenziale.

Sehen Sie sich eher als Produkt- oder als Lösungsanbieter?

Die RNT Rausch hat als Produkthanbieter begonnen. Wir haben uns zum Lösungsanbieter weiterentwickelt und in der Securize vereinen sich nun die Cybersicherheits- und Lösungskompetenz. So machen wir unsere Kunden fit für die technologische Revolution von morgen.

Wie sehen die aktuellen Trends im Server- und Storage-Bereich aus? Und was hat die RNT hierfür in der Pipeline?

Der Trend geht zum hybriden Ansatz. Die Daten und Anwendungen liegen zukünftig nicht mehr nur noch an einem Standort, sondern werden verteilt. Das kann bei mehreren Cloudanbietern sein (Multicloud) oder beim Kunden und in der Cloud (hybride Cloud). Wir unterstützen mit unseren Lösungen beide Ansätze. Der Kunde hat damit eine deutlich höhere Ausfallsicherheit und einen höheren Schutz gegen Datenverschlüsselung. Ich wage zu behaupten, dass wir mit unseren Yowie-Appliances eine weltweit nahezu einmalige Lösung haben, da wir bereits kleinen Unternehmen (KMU oder SMB) Enterprise-Technologie zu einem für den Kunden passenden Preis bei einem minimalem Integrationsaufwand anbieten.

Sie haben das Reverse-IPO beziehungsweise die Übernahme durch die Securize als einen der Meilenstein der Unternehmensgeschichte angesprochen. Im Mai haben Sie auf der Frühjahrskonferenz in Frankfurt präsentiert. Welche Resonanz haben Sie bisher von Investorensseite erhalten?

Durchweg positiv, was mich persönlich sehr gefreut hat. Ich konnte erstmalig unser sehr technisches Unternehmen branchenfremden Zuhörern präsentieren. Normalerweise spreche ich ja mit Zielgruppen, die technisch gesehen näher am Thema sind. Die Fragen in der anschließenden Q&A-Runde und in den One-on-Ones haben mir gezeigt, dass das Thema verstanden wurde und großes Interesse besteht. Dies gibt uns Rückenwind.

Nach der Einbringung in die Securize haben Sie enge geschäftliche Beziehungen zur Schweizer Securize-Tochter Diso aufgebaut. Wie läuft diese Zusammenarbeit und welche Erwartungen haben Sie an den Schweizer Markt?

Die Kolleginnen und Kollegen der Diso sind super motiviert und transportieren unsere Themen bereits in den Schweizer Markt. Die Website wurde überarbeitet und durch unsere Produkte ergänzt. Es macht viel Spaß zu sehen, wie sich das Produkt in der Schweiz entwickelt und sich die Kooperation vertieft.

Planen Sie weitere Zukäufe auf Ebene der Securize? Welche Kriterien müssen potenzielle Targets erfüllen?

Wir wollen nicht nur organisch, sondern auch durch Zukäufe weiterwachsen. Das werden wir aber nicht um jeden Preis machen. Ein interessantes Unternehmen muss thematisch, aber auch menschlich passen. Dabei streben wir stets eine langfristige Zusammenarbeit mit den Verkäufern an, weshalb ein signifikanter Teil des Kaufpreises auch immer in Aktien zu einem für unsere Aktionäre erfreulichen Kurs bezahlt werden wird.

Wir wollen an dieser Stelle nicht 25 Jahre in die Zukunft blicken, aber wo sähen Sie die RNT gerne zur 30-Jahr-Feier? Welche Schlagzeilen würden Sie im Jahr 2028 gerne über RNT beziehungsweise Securize lesen?

Das wir beide gesund zusammensitzen und uns über die vergangenen fünf Jahren freuen [lacht]. Wir haben uns viel vorgenommen für die Zukunft, die Ziele sind ambitioniert, aber realistisch. Die Datennutzung mittels KI wird eine wichtige Rolle für unsere Kunden spielen und wir werden hybride Systeme anbieten, die nicht nur cybersicher sind, sondern auch bestens für KI-Anforderungen geeignet. Wenn wir das so umsetzen, ich weiterhin ein so tolles Team wie heute um mich habe und es uns dabei allen gut geht, dann haben wir alles erreicht. Ich habe keine einzelne Headline im Sinn, ich freue mich, wenn wir den erfolgreichen Weg der letzten Jahre weiter gehen können.

Herr Nölting, vielen Dank für das schnelle Interview.