

Pressemitteilung

Presse-Roundtable „IT-Innovationen“ mit Branchen-Veteran Andy von Bechtolsheim

Groß frisst Klein – Innovative Unternehmen als schmackhafte Häppchen

München, 11. Oktober 2010. *Als Ergebnis des von Distributor TLK veranstalteten Presse-Roundtables "Mit Innovationen schmücken sich große Konzerne und kleine Unternehmen gleichermaßen. Doch wer kommt schneller ans Ziel?" kristallisierte sich in prominent besetzter Runde heraus: Große Konzerne und kleine Unternehmen brauchen sich gegenseitig, um Innovationen hervorzubringen und diese dann in einem schnellen und erfolgreichen Roll-out zu vermarkten. Erst wenn eine technische Idee Markterfolg hat, ist die Innovation gelungen.*

Eine spannende Diskussion lieferten sich die Teilnehmer des Presse-Roundtables. Er fand im Rahmen des Kunden- und Partnerevents „IT-Gipfeltreffen: Zukunft erleben – Von der Vision zur praktischen Lösung“ statt, den der Value Add Distributor TLK veranstaltete und seine Herstellerpartner Arista Networks, Palo Alto Networks, Aerohive und BalaBit IT Security dazu eingeladen hatte. Als geladene Gäste ergänzten die Branchengrößen Cisco, Juniper Networks und Symantec das Gespräch am Runden Tisch.

Die Phalanx aus Großunternehmen – charismatisch vertreten durch Christian Korff, Director Borderless Network Europa Cisco Networks, Tom Ruban, Vice President System Engineering EMEA Juniper Networks, und Alexander Peters, Global Client & Partner Services Manager Symantec Hosted Services – saß eine Armada aus behänden, agilen Kleinunternehmen gegenüber: allen voran Branchenveteran Andreas von Bechtolsheim, der 1982 im Silicon Valley das Börsen-Schwertgewicht Sun Microsystems mit gegründet hatte und seit 1995 als Serial Entrepreneur viele weitere Firmen, zuletzt das Internet-Start-Up Arista Networks, aus der Taufe hob, Lee Klarich, Vice President of Product Management beim Firewall-Spezialisten Palo Alto Networks, Devin Akin, Chief Wi-Fi Architect beim WLAN-Profi Aerohive sowie Márton Illés, Product Architect BalaBit IT Security. Durch die Veranstaltung führte Gudrun Kosche, erfahrene Moderatorin und Journalistin.

Leuchttürme der Innovation

Am Beispiel von Andy von Bechtolsheim und Cisco lassen sich die Mechanismen der IT-Branche, wie Innovationen blitzgescheit hervorgebracht und erfolgreich vermarktet werden, sehr gut darstellen: Von Bechtolsheim verließ Sun Microsystems 13 Jahre nach der Gründung, um Granite Systems, Hersteller von Netzwerk-Switches, aus der Taufe zu heben. Granite wurde von Cisco gekauft. Von Bechtolsheim ging mit seinem Unternehmen daraufhin zu Cisco, machte sich 2003 aber erneut selbständig. Dieses Software-Unternehmen, Kealia, weckte wiederum den Appetit von Sun Microsystems, und so kehrte von Bechtolsheim zur Wiege seines Erfolges zurück. Mit Arista Networks, das er zudem selbst finanziert, wechselte er dieses Jahr erneut vom Großkonzern zum jungen Innovator.

Win-Win-Situation

Groß und Klein bedingen einander wechselseitig. In kleinen Unternehmen werden Innovationen eher geboren, in großen Konzernen kommen sie zur Entfaltung. Tom Ruban von Juniper spricht in diesem Zusammenhang vom „Lifecycle“ einer Innovation. Klug handelt ein junger Unternehmer, so eine der Kernaussagen des Roundtables, der die Braut von Anfang an zielgerichtet schmückt, um

die Attraktivität für eine Übernahme zu steigern. Die Wahl des gleichen Headquarters wie das des anvisierten Konzerns kann ein kluger Schachzug sein, der durch eine gesunde Venture Capital-Finanzierung und eine Geschäftsidee, die in das Portfolio des Konzerns passt, untermauert wird. Denn Großunternehmen suchen sich genau die jungen Innovatoren für eine Übernahme heraus, die ihrem eigenen Geschäft den größten Nutzen bringen. So übernahm Cisco zum Beispiel im Dezember 2009 das Unternehmen ScanSafe, das Software für den Schutz des Datenverkehrs vor Malware entwickelt, und integrierte es in die Secure Borderless Network Architektur, die Christian Korff verantwortet.

Die Crux liegt in der Integration

Darin besteht dann freilich die Kunst – in der Integration nach der Akquisition. Cisco kann mit über 100 Übernahmen ein Lied davon singen. Um kreative Inspiration nicht in unnötigen Reibungsprozessen zu verlieren, rät Christian Korff, „talentierten Ingenieuren die sprichwörtliche lange Leine zu lassen“. Doch auch wenn Akquisitionen für Cisco eine große Rolle spielen, sind Informationen, die von Vertrieb und Support kommen, mindestens genauso wichtig, um die richtigen Innovationen anzutriggern. Damit stößt er ins gleiche Horn wie Devin Akin vom WLAN-Profi Aerohive, der das Lösen von Anwenderproblemen als „Ausgangspunkt für Innovationen“ bezeichnet.

Den Mitschnitt der Diskussionsrunde sowie weitere Informationen über TLK, Aerohive, Arista, BalaBit und Palo Alto Networks finden Sie auf der TLK-Website unter http://www.tlk.de/local/presse_video.html.

Über TLK

Die TLK Distributions GmbH gehört zu den bundesweit führenden High-End-Lösungsdistributoren für aktive Netzwerk- und Security-Komponenten. Das Unternehmen wurde 1983 gegründet und bietet Resellern und Internet-Service-Providern ein umfangreiches Produktangebot von IT-Security-Lösungen sowie die Leistungen und das Know-how eines erfahrenen Value-Add-Distributors. Besonderen Wert legt TLK auf die durchgehende Unterstützung der Partner. Zum Serviceangebot gehören Schulungen sowie professioneller Pre-/Postsales- und technischer Support. TLK-Kunden profitieren damit von den Synergieeffekten, die sich aus der Verknüpfung aller Leistungen – Consulting, Lieferung, Service, Installation, Wartungsverträge, Support und Training – ergeben. Heute beschäftigt TLK insgesamt rund 50 Mitarbeiter an den Standorten Münster, München und Berlin.

Kontakt zu TLK

TLK Distributions GmbH
Martin Twickler
Balanstraße 55
81541 München
Fon +49 (0)89 45011-0
martin.twickler@tlk.de
www.tlk.de