

STETS BEREIT FÜR DEN NÄCHSTEN KICK

Sven Ramuschkat hat TecRacer zum führenden deutschen Partner von AWS aufgebaut. Ein Antrieb des Unternehmers ist seine permanente Offenheit für Neues. Mit mehr als 1.500 zusätzlichen Features im Jahr liefert der Hyperscaler seiner Neugier genügend Nahrung.



Sven Ramuschkat, Gründer und Geschäftsführer von TecRacer, ist seit fast 30 Jahren als IT-Unternehmer in Hannover aktiv.

BWLER oder Nerd? Man tut sich schwer, Sven Ramuschkat nach einer der gängigen Unternehmertypologien in eine Schublade einzuordnen. Der Gründer und Geschäftsführer von TecRacer kann Dinge ebenso durch die Brille des Technologen betrachten wie aus der Perspektive des Betriebswirts – und er kann beide Sichtweisen verbinden, um daraus die richtigen Schlüsse abzuleiten. Diese Doppelbegabung dürfte einer der Gründe für den Erfolg des hannoverschen Unternehmens sein, das Crisp Research zufolge der „wohl kompetenteste und wichtigste Partner“ von Amazon Web Services (AWS) in Deutschland ist. Ein anderer Grund, warum sich TecRacer als bislang einziges deutsches Beratungshaus im AWS-Channel den höchsten Status als Premier-Partner erarbeitet hat, liegt in Ramuschkats Begeisterung für technologische Innovationen und in seinem Mut, neues Terrain zu betreten. Wichtige Eigenschaften im Ökosystem eines Hyperscalers,

der inzwischen mehr als 165 Services bereitstellt und sein Portfolio allein 2018 um 1.567 Features erweitert hat. „In die neuen Themen kommt man nur rein, wenn man sich etwas zutraut und sagt: Wir machen das einfach mal! Das kriegen wir hin!“

Dieser Mut zeichnete den heute 52-Jährigen schon während der Schulzeit aus. Als junger Nerd bewarb er sich um einen Job bei Bosch in Hildesheim und beantwortete die Frage, ob er in dBase programmieren könne, nicht ganz wahrheitsgemäß mit ja. Die gestellte Aufgabe löste er trotzdem und verdiente von da an gutes Geld. Nach dem Abitur,

als die Wahl des Studienfachs anstand, entschied Ramuschkat sich für Betriebswirtschaft anstatt für Informatik. „Programmieren konnte ich ja schon.“

Noch als Student baute er seit 1990 gemeinsam mit seinem Kommilitonen Markus Herrlich in Hannover das Unternehmen Herrlich & Ramuschkat auf, das bis heute ERP-Software für Großküchen und Catering-Dienstleister entwickelt und erfolgreich vermarktet. TecRacer entstand 1999 als dedizierte Einheit, die sich der Entwicklung von Web-Anwendungen widmete und 2006 als eigene Gesellschaft ausgegründet wurde. Zwischenzeitlich machten sich die Niedersachsen als Adobe-Partner einen Namen, ehe sie 2011 die Zusammenarbeit mit AWS aufnahmen. Von den rund 100 Mitarbeitern ist die überwiegende Mehrzahl heute im Cloud-Geschäft tätig.

Alle paar Jahre habe er neue Technologien ins Unternehmen eingeführt, berichtet Ramuschkat, der von Zeit zu Zeit den Kick

des Neuen braucht. In der Partnerschaft mit dem weltgrößten Cloud Provider, der kontinuierlich Innovationen hervorbringt, wird dieses Bedürfnis allerdings mehr als gestillt. So hat man sich in Hannover zum Beispiel mit der Callcenter-Lösung Amazon Connect vertraut gemacht, die AWS 2017 präsentierte. Vier TecRacer-Kunden arbeiten damit bereits produktiv. Weitere Projekte befinden sich in der Pipeline. „Wir sind jetzt in einer Branche aktiv, in der wir keinerlei Historie hatten“, resümiert der Geschäftsführer. Wissen über die spezifischen Callcenter-Prozesse zu erwerben, bezeichnet er als eigentliche Herausforderung, die er freilich nicht gescheut hat. „Das ist keine Raketenwissenschaft.“

Wenn ihm eine Kundenanfrage zu einem spannenden Szenario vorliegt, dann setzt sich Ramuschkat mitunter selbst am Wochenende hin, um eine Lösung auf Basis von AWS-Komponenten auszuarbeiten und den Case zugleich betriebswirtschaftlich durchzurechnen. Dass er in der Lage ist, Kunden etwas zu verkaufen, das er selbst technologisch umsetzen kann, sieht der TecRacer-Chef als Erfolgsfaktor an. Ihm geht es darum, Marktideen zu entwickeln, die schon im Detail erprobt sind. „Ohne konkreten Business-Case hätte ich wiederum keine Lust, mich stundenlang mit technischen Lösungen zu befassen.“

Ein weiterer Antrieb des Unternehmers soll nicht verschwiegen werden. Er sei selten mit etwas zufrieden und stelle das Erreichte häufig in Frage, räumt er ein. Funktioniere etwas nicht, wie es soll, reagiere er schnell ungeduldig. Dann könne er „knarzig“ werden. Aber keine Angst! Im persönlichen Umgang legt Ramuschkat ein freundliches Auftreten und einen trockenen norddeutschen Humor an den Tag.



Mehr unter:
<http://bit.ly/CloudKanal>

Autor:
 Michael Hase

