

ecotel Investorenpräsentation (EKF 2015)




Frankfurt am Main, 23. November 2015

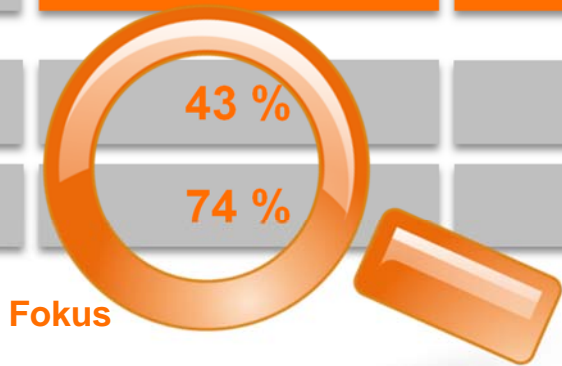
Peter Zils

Vorstandsvorsitzender



Das ecotel Geschäftsmodell

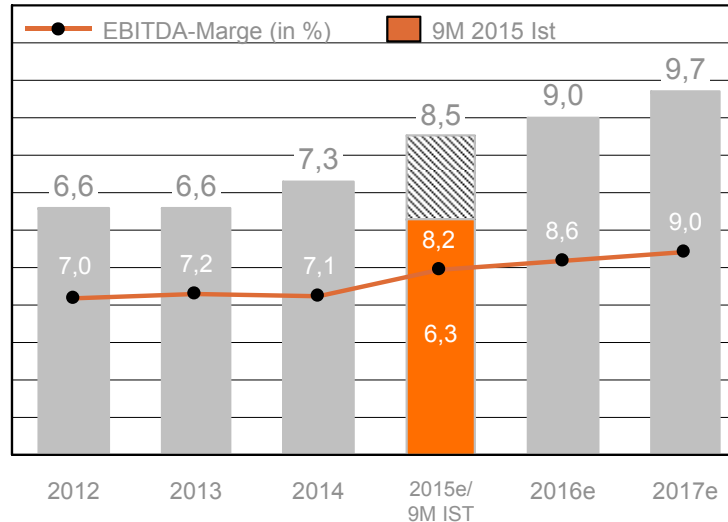
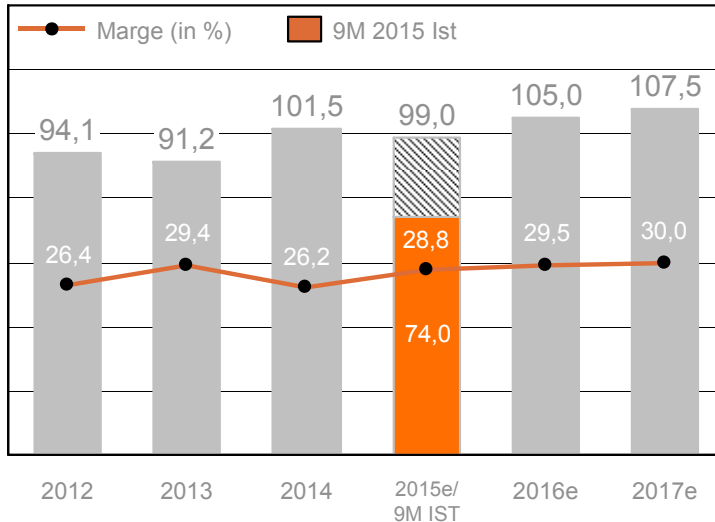
Berichtssegmente	Geschäftskunden	Wiederverkäufer	New Business	
Marken		 		
Geschäftsbereiche	Geschäftskunden- lösungen (B2B)	Wiederverkäufer- lösungen	Privatkunden- lösungen (B2C)	new media solutions
Umsatzanteil	43 %	39 %	18 %	
Beitrag zum Rohertrag	74 %	1 %	25 %	



Fokus

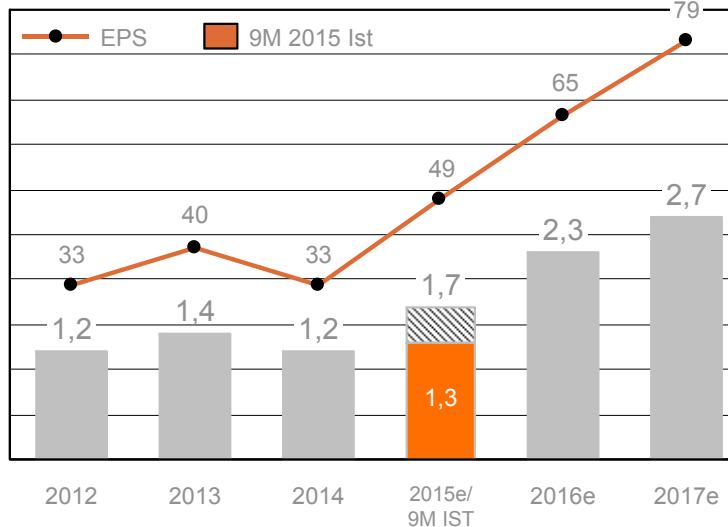
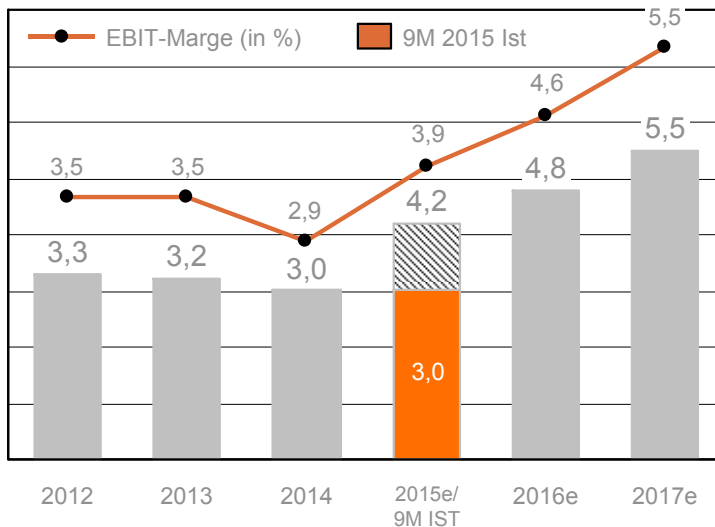
Umsatz (Mio. €) / Rohertragsmarge

EBITDA (Mio. €)



EBIT* (Mio. €)

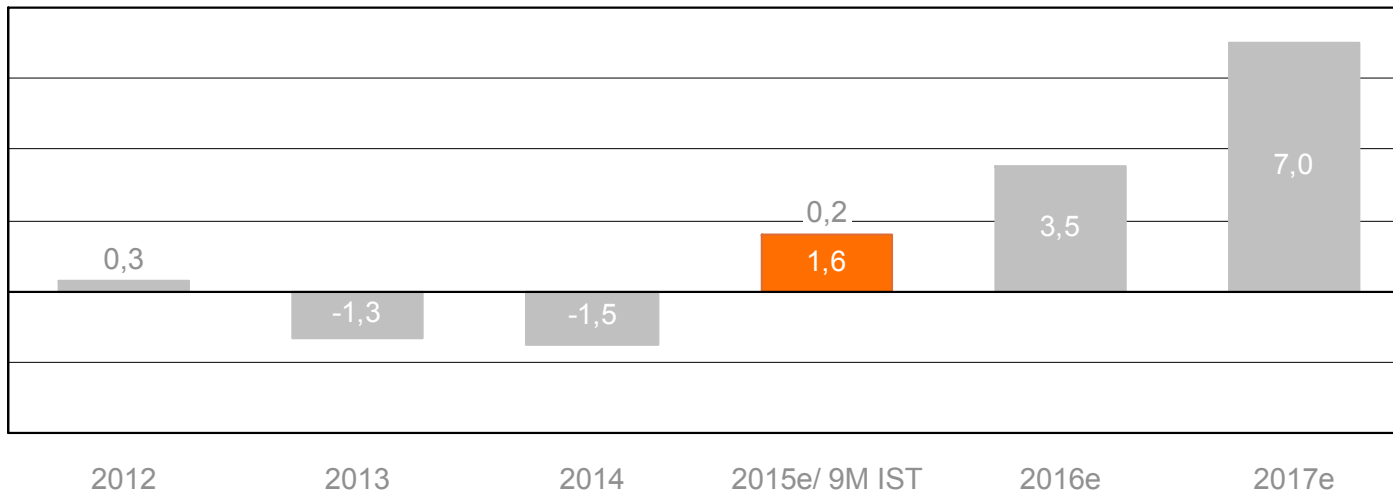
Konzernergebnis* (Mio. €) / EPS (Cent)



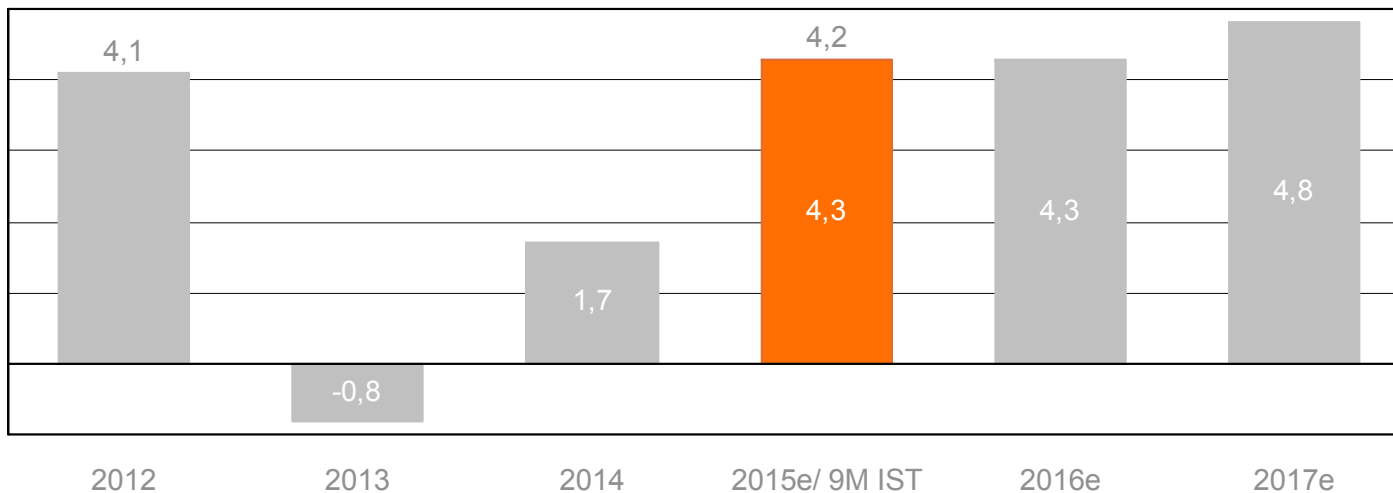
* 2012 bereinigt um Sondereffekte

- ▶ Zahlen von 2015 bis 2017 basierend auf DZ Bank Research Studie (vom 17.11.2015)
- ▶ Weitere Steigerung der B2B-Umsätze und B2B Roherträge bis 2017
- ▶ Umsatz- und Ertragssteigerung durch
 - Anhaltendes Wachstum im B2B Datensegment
 - Weitere Großaufträge im B2B-Geschäft
 - Turnaround bei nacamar
 - Nachhaltiges Wachstum der easybell-Gruppe
 - Verbesserung der Margen durch eigenen TNB-Betrieb und die ALL-IP-Transformation

Nettofinanzvermögen (Mio. €)



Free Cash Flow * (Mio. €)



* Free Cash Flow = Operating Cash Flow + Invest Cash Flow

- ▶ Zahlen von 2015 bis 2017 basierend auf DZ Bank Research Studie (vom 17.11.2015)
- ▶ Aufbau von Nettofinanzvermögen
- ▶ Stabiler Free Cash Flow > 4 Mio. € (d.h. > 1 EUR je Aktie)
- ▶ Free Cash Flow wieder stabil über 4 Mio. €
 - In 2013 und 2014 waren höhere Investitionen zur Vorfinanzierung des Allianz Projekts (4-5 Mio. €), Modernisierung und Ausbau des Rechenzentrums (2-3 Mio. €) sowie Investitionen in die Technik für den eigenen TNB-Betrieb (1-2 Mio. €) notwendig

9M 2015 Zahlen

B2B-Geschäft und New Business (easybell) wachsen weiter

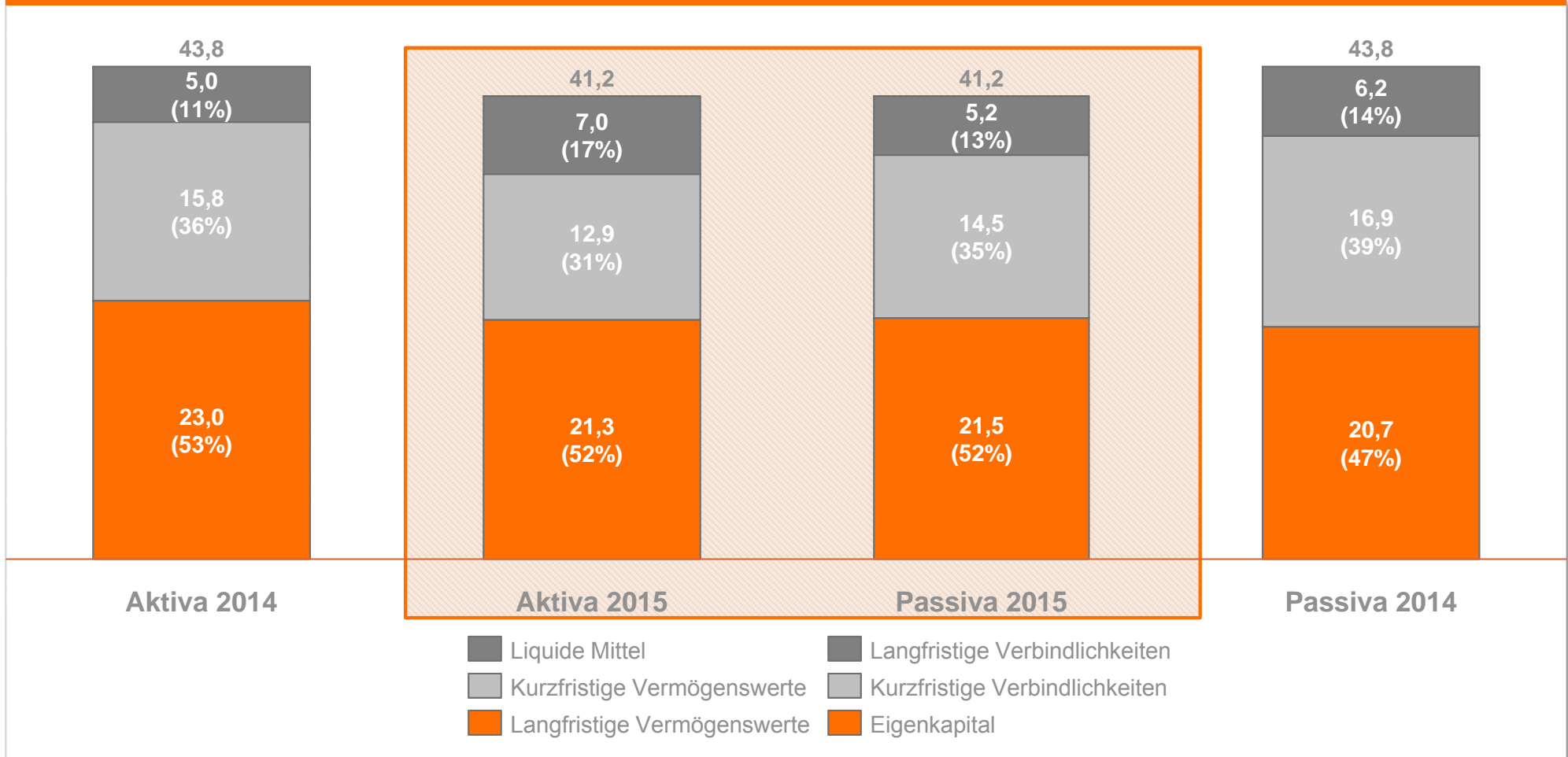
[Mio. €]

Wesentliche Kennzahlen	9M 2012	9M 2013	9M 2014	9M 2015	CAGR*
Umsatzerlöse	71,5	66,2	76,5	74,0	0,9 %
davon Geschäftskunden	30,4	31,4	31,3	31,8	1,1 %
davon Wiederverkäufer	31,7	24,3	33,2	29,0	-2,2 %
davon New Business	9,4	10,5	12,1	13,2	8,9 %
Rohertrag	18,5	19,5	19,3	20,7	2,8 %
EBITDA	5,0	4,9	5,3	6,3	5,9 %
In %	7,0%	7,4%	7,0%	8,5%	
EBIT	2,6	2,4	2,1	3,0	3,6 %
Konzernergebnis	1,4	1,2	0,8	1,3	
Ergebnis je Aktie	0,36	0,33	0,23	0,36	
Bilanzsumme	44,9	43,8	44,6	41,2	
Eigenkapital	23,1	20,4	20,2	21,5	
in % der Bilanzsumme	51,6%	46,6%	45,2%	52,2%	
Nettofinanzvermögen	-1,3	-2,8	-1,7	1,6	

* durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (Compound Annual Groth Rate)

Bilanzstruktur (31.12.2014 vs. 30.09.2015)

Aktiva und Passiva in Mio. €



- ▶ Rückgang der Bilanzsumme um 6%
- ▶ Eigenkapitalquote von 47% auf 52%
- ▶ Goodwill beträgt 8,9 Mio. € (Geschäftskundensegment)
- ▶ Nettofinanzvermögen 1,6 Mio. €

Free Cash Flow verbessert sich deutlich

[Mio. €]

Wesentliche Daten zum Cash Flow	9M 2013	9M 2014	9M 2015
Finanzmittelfonds zum 01.01.	7,5	6,1	5,0
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	4,6	3,6	6,0
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	-6,8	-2,3	-1,6
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit	-0,1	-2,3	-2,3
Finanzmittelfonds zum 30.09.	5,3	5,1	7,0
Erzeugter Free Cash Flow *	-2,2	1,3	4,3

- ▶ Free Cash Flow 1,23 € / Aktie
- ▶ Operativer Cash Flow war im Vorjahr i. W. durch Kapitalertragsteuerzahlungen belastet
- ▶ Investitionen für den TNB Betrieb sowie den Ausbau und die Modernisierung des Rechenzentrums sind im Wesentlichen abgeschlossen

* Free Cash Flow = Operating Cash Flow + Invest Cash Flow

1. Erfolgsfaktor: Funktionierende Produkte



Attraktive **B2B-Bündelangebote** bestehend aus Anschluss, Sprach- und Datenprodukten sowie Mobilfunk - alles aus einer Hand

2. Erfolgsfaktor: Effektiver Vertrieb



3. Erfolgsfaktor: Erstklassiger Service

Das ecotel Service-Versprechen





Beispiel: Referenz CURANUM

MPLS-Datennetz sichert Unternehmenskommunikation von Curanum



CURANUM

Gute Pflege hat ein Zuhause.

Kunde

Curanum Holding GmbH

Herausforderungen

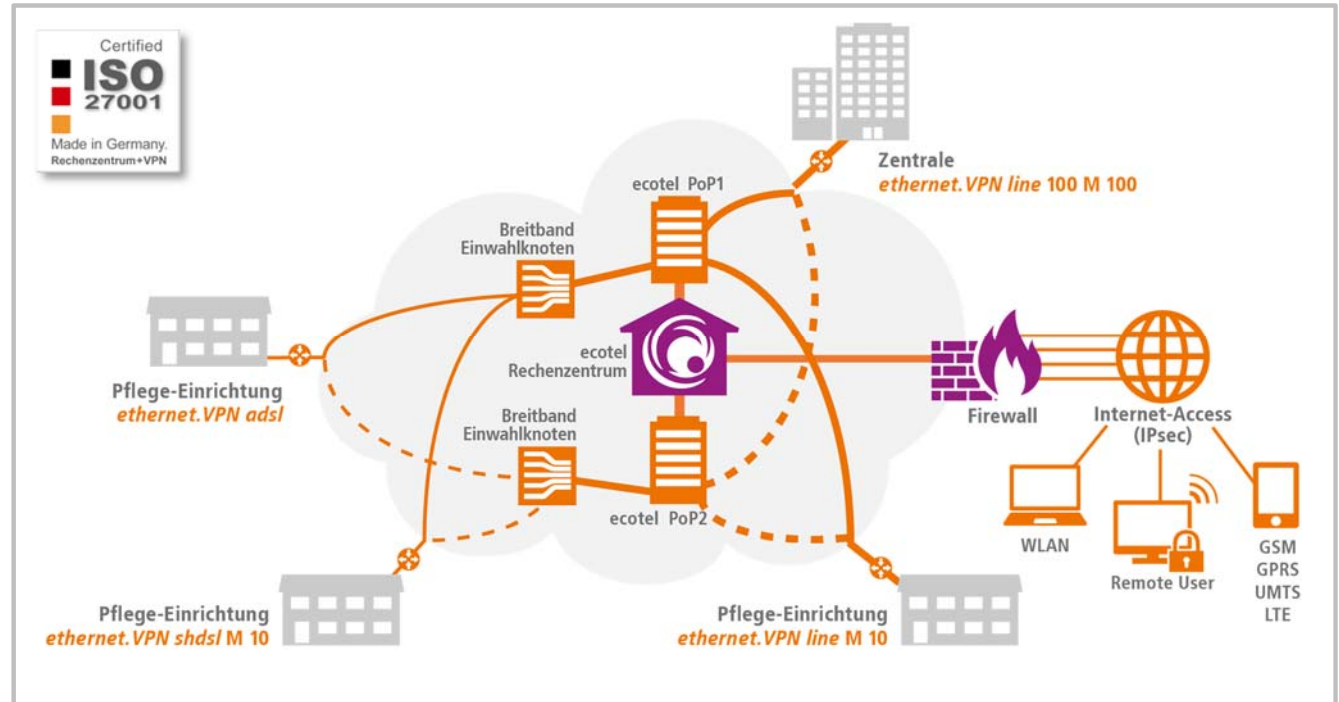
- Konsolidierung von zwei parallelen Netzen im laufenden Geschäftsbetrieb
- Priorisierung von Diensten/Quality of Service
- Sanfte Migration von vorhandener ISDN-Telefonie hin zu All-IP-basierten Sprachservices

Lösungen

- Unternehmensnetzwerk mit homogener Netztopologie
- Integration von IP-basierten Sprachservices

Technologie

- Intelligente Standortvernetzung per Ethernet Virtual Private Network (VPN) via MPLS-Technologie
- IP-basierte ISDN-Anschlüsse (Emulation)
- SIP-Trunk



Produkte



ethernet.VPN

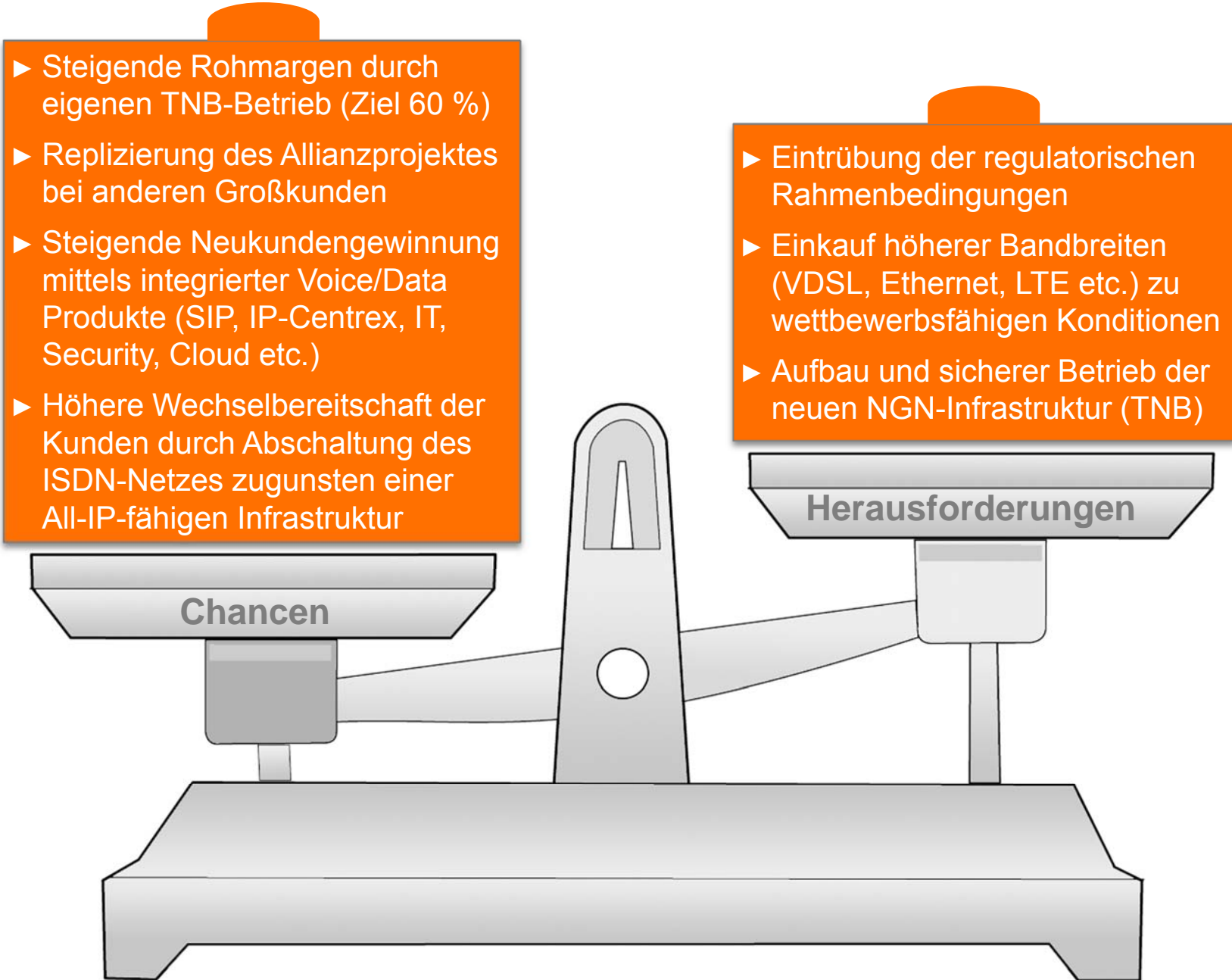


PMX VoIP ready



sipTrunk

Mehr als 130 Einrichtungen gehören zur Curanum Gruppe

- 
- ▶ Steigende Rohmargen durch eigenen TNB-Betrieb (Ziel 60 %)
 - ▶ Replizierung des Allianzprojektes bei anderen Großkunden
 - ▶ Steigende Neukundengewinnung mittels integrierter Voice/Data Produkte (SIP, IP-Centrex, IT, Security, Cloud etc.)
 - ▶ Höhere Wechselbereitschaft der Kunden durch Abschaltung des ISDN-Netzes zugunsten einer All-IP-fähigen Infrastruktur

- ▶ Eintrübung der regulatorischen Rahmenbedingungen
- ▶ Einkauf höherer Bandbreiten (VDSL, Ethernet, LTE etc.) zu wettbewerbsfähigen Konditionen
- ▶ Aufbau und sicherer Betrieb der neuen NGN-Infrastruktur (TNB)

Chancen

Herausforderungen

Wie entscheidet sich die Politik?

Re-Monopolisierung des Festnetzes oder freier Wettbewerb

Politische Dimension

Wichtigstes Ziel der Politik: Digitales Deutschland mit Bandbreite versorgen

Anforderung an die TK-Branche: Breitbandausbau mit Schwerpunkt Glasfaser



Telekom ist der Problemlöser

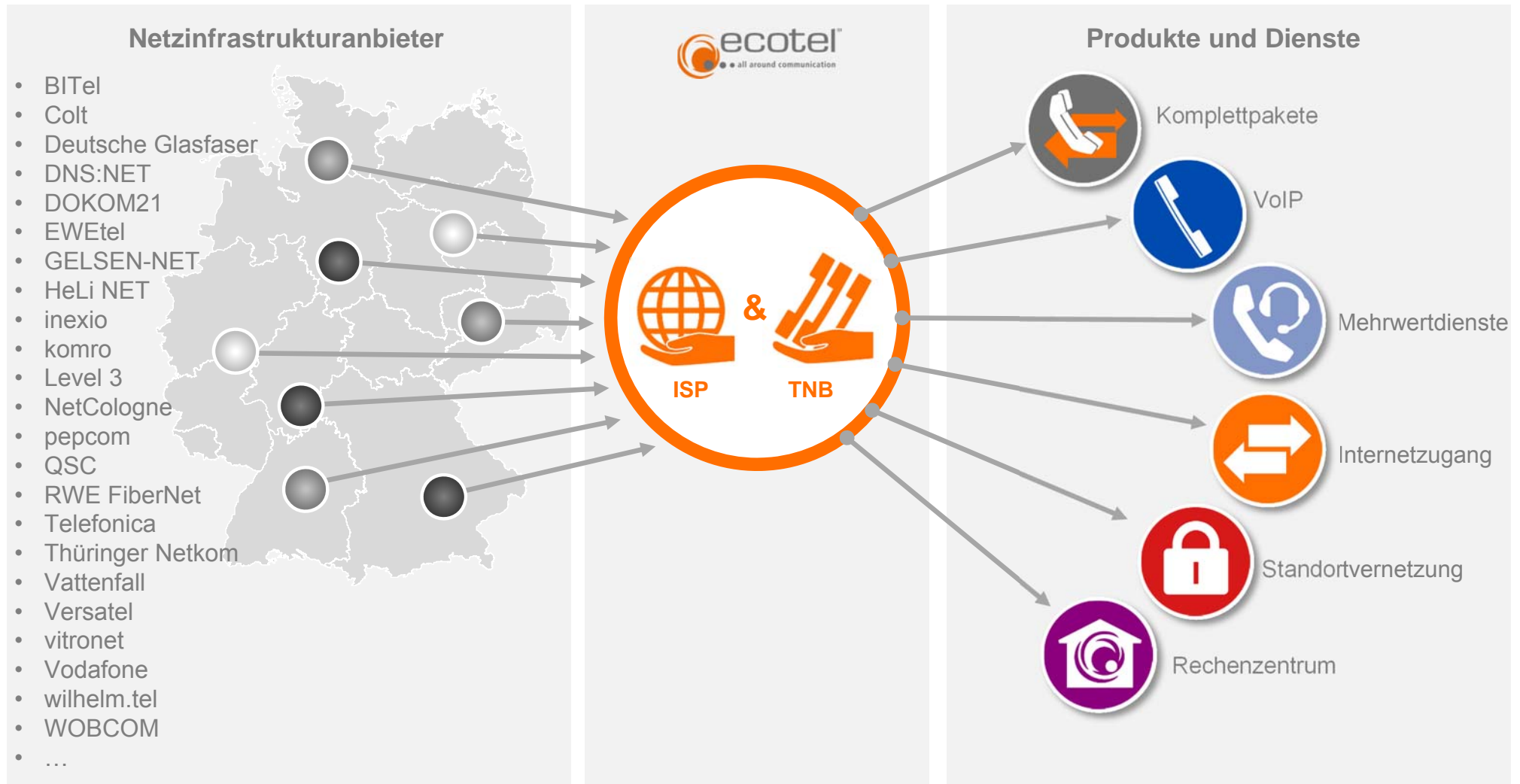
Telekom ist der Problemlöser

Wettbewerb hat kein Gesicht

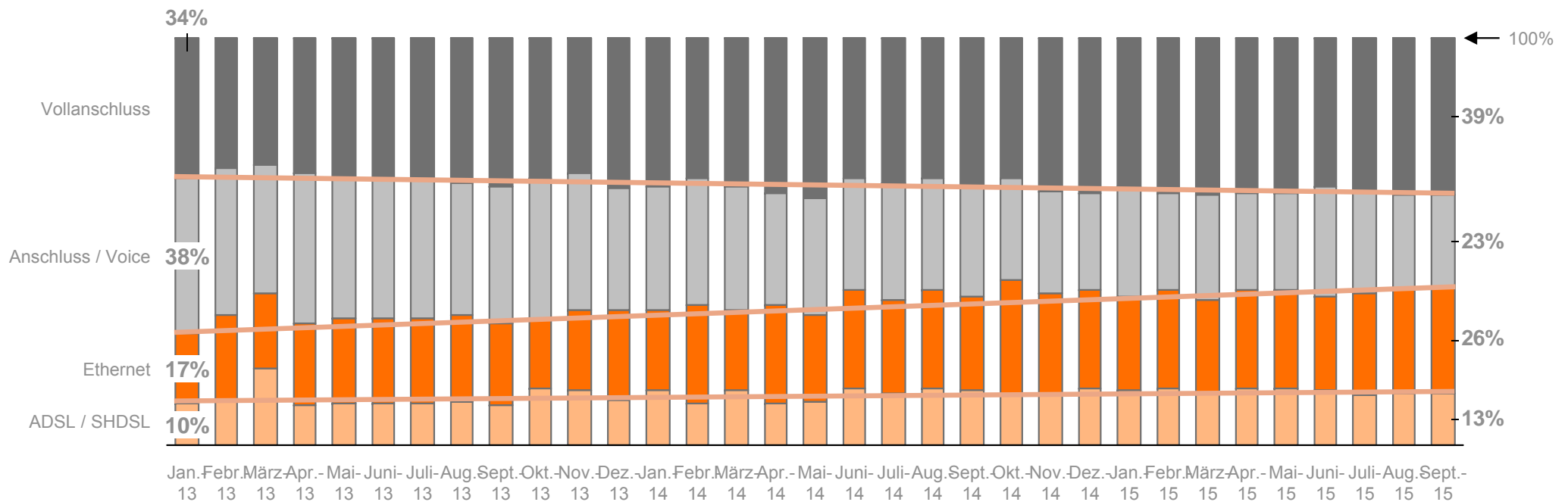
Wettbewerb hat kein Gesicht

Im Fokus: Breitbandausbau Deutschland

Basis für neue Cloud- und Managed-Services



Umsatzentwicklung B2B der Jahre 2013 bis 9M 2015 *

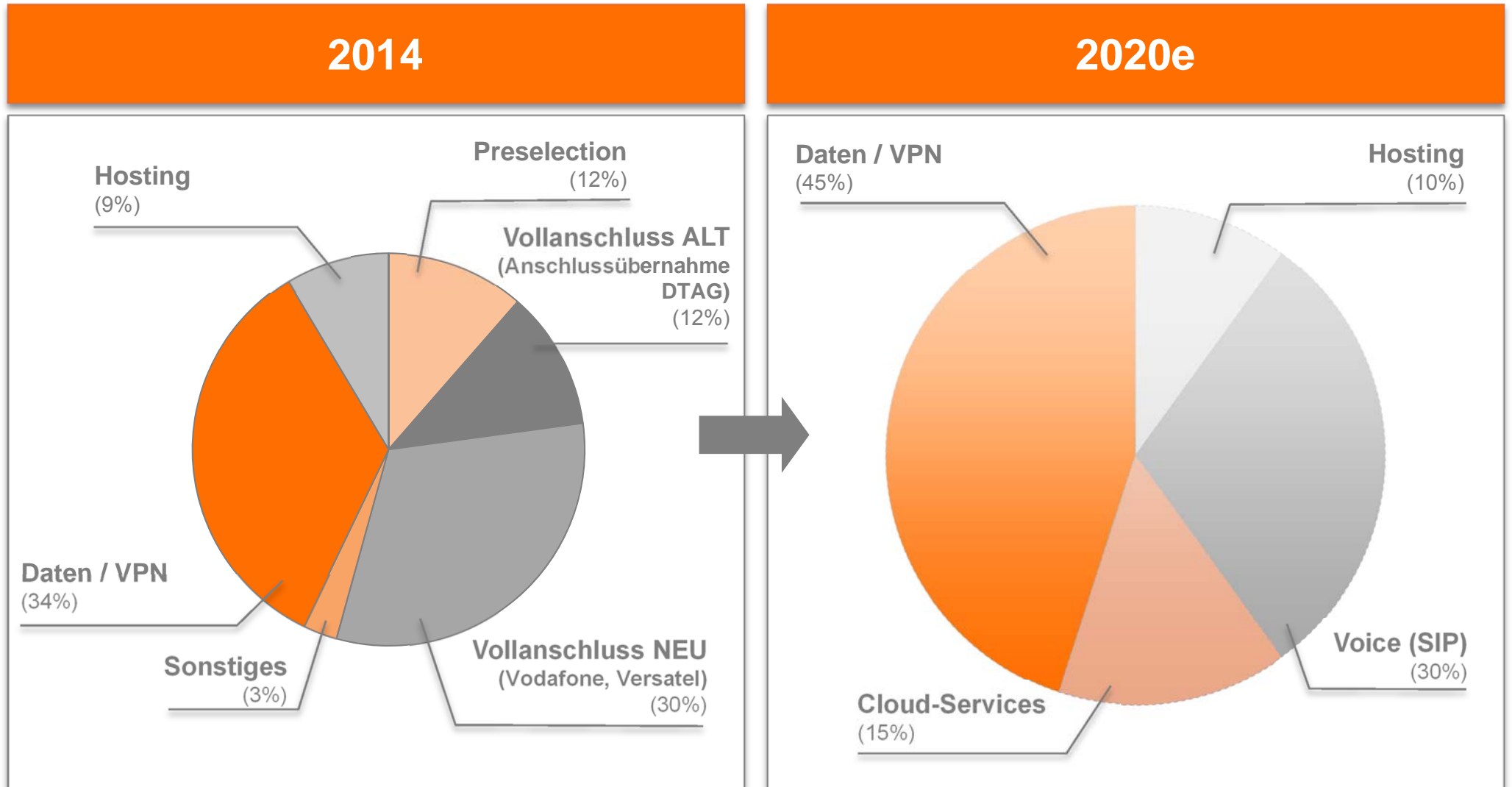


- ▶ Der Anteil am Umsatz des **Anschluss / Voice-Geschäfts** hat sich von 38 % auf 23 % verringert
- ▶ Der Anteil des **Vollanschlusses** am Umsatz hat sich von 34 % auf 39 % erhöht
- ▶ Der Anteil der Datenumsätze (**Ethernet / ADSL / SHDSL**) hat sich von 27 % auf 39 % erhöht
- ▶ Die Geschwindigkeit der **Transformation zu ALL-IP Produkten** wird in Zukunft stark zunehmen

* Ohne Sonstige Umsätze

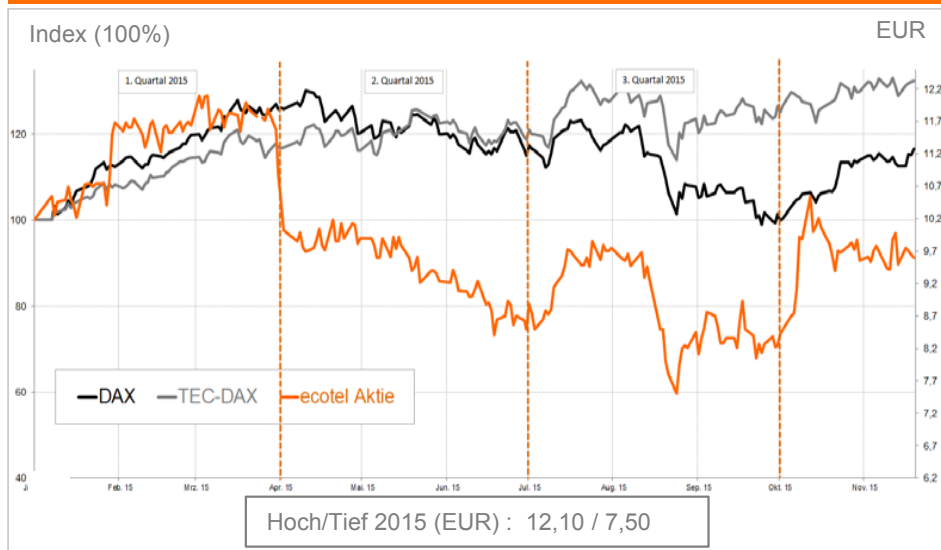
ecotel auch zukünftig im Wandel

TK- und IT-Services wachsen zusammen



Einschätzung: ecotel Produktmanagement

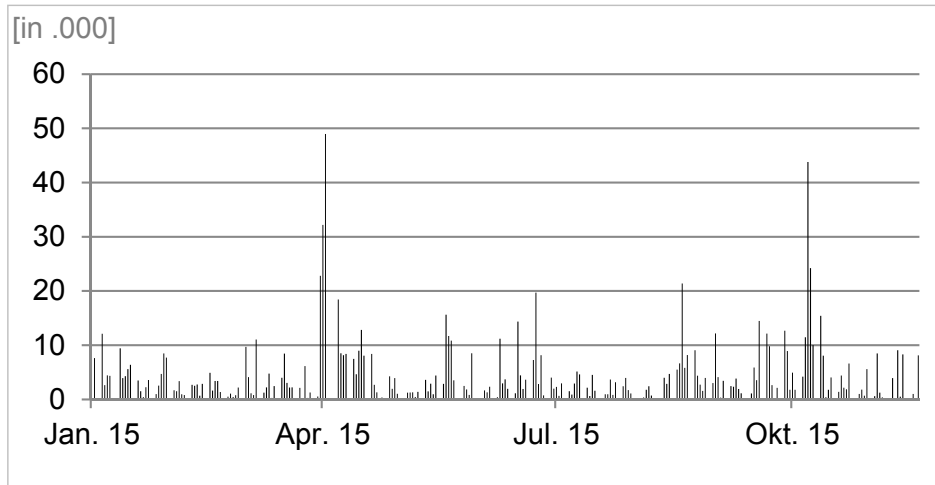
Kursentwicklung der ecotel Aktie



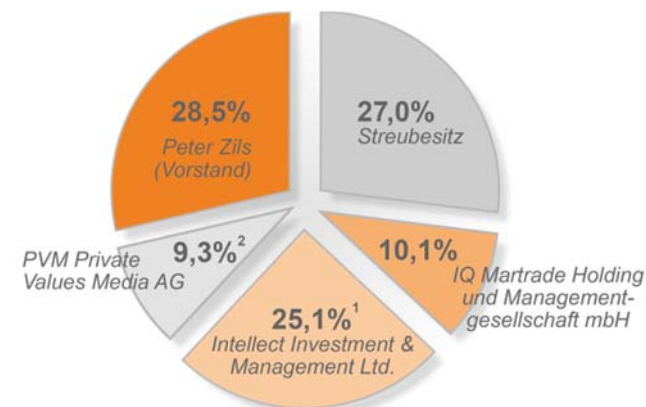
Die ecotel Aktie

- ▶ Aktueller Aktienkurs (20.11.2015): 9,71 €
- ▶ Marktsegment: Prime Standard
- ▶ Ausstehende Aktien: 3,51 Mio.
- ▶ Marktkapitalisierung (20.11.2015): 34,1 Mio. €
- ▶ Designated Sponsor: Oddo Seydler Bank AG

Handelsvolumen



Aktionärsstruktur



1) gemäß letzter Mitteilung vom 09.07.2009 vor Einziehung der eigenen Aktien (Grundkapital in Stück: 3.900.000)
 2) gemäß letzter Mitteilung vom 07.04.2011 vor Einziehung der eigenen Aktien (Grundkapital in Stück: 3.900.000)

Bleiben Sie mit uns auf Kurs!





Kennzahlen-Zeitreihe

Wesentliche Kennzahlen (Mio. €) *	2011	2012	2013	2014	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	9M 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	9M 2015
Umsatzerlöse	84,5	94,1	91,2	101,5	26,2	24,0	26,4	76,5	26,0	23,7	24,4	74,0
davon Geschäftskunden	41,6	40,6	42,0	41,9	10,7	10,2	10,3	31,3	10,6	10,5	10,8	31,8
davon Wiederverkäufer	30,6	40,8	34,7	43,2	11,5	9,8	11,9	33,2	11,0	8,8	9,2	29,0
davon New Business	12,3	12,7	14,4	16,4	3,9	4,0	4,2	12,1	4,5	4,4	4,4	13,2
Rohhertrag	24,6	24,8	26,8	26,6	6,6	6,2	6,5	19,3	6,9	6,8	6,9	20,7
davon Geschäftskunden	18,7	18,6	21,1	20,6	5,2	4,7	5,0	14,8	5,1	5,0	5,2	15,3
davon Wiederverkäufer	1,4	1,0	0,7	0,6	0,1	0,2	0,1	0,4	0,1	0,1	0,1	0,3
davon New Business	4,5	5,2	5,0	5,4	1,3	1,3	1,4	4,0	1,7	1,7	1,6	5,1
EBITDA**	6,6	6,6	6,6	7,3	1,7	1,9	1,8	5,3	2,7	1,8	1,8	6,3
in %	7,8%	7,0%	7,2%	7,1%	6,5%	7,9%	6,7%	7,0%	10,3%	7,7%	7,5%	8,5%
EBIT ***	3,2	3,3	3,2	3,0	0,7	0,6	0,8	2,1	1,5	0,7	0,8	3,0
Konzernergebnis ***	1,2	1,2	1,4	1,2	0,3	0,2	0,3	0,8	0,8	0,3	0,2	1,3
Ergebnis je Aktie (EUR)***	0,32	0,33	0,40	0,33	0,07	0,07	0,09	0,23	0,22	0,08	0,06	0,36
Bilanzkennzahlen												
Bilanzsumme	45,4	42,0	45,2	43,8	47,1	45,7	44,6	44,6	44,2	42,6	41,2	41,2
Eigenkapitalquote	47,1%	44,8%	44,7%	47,1%	45,0%	45,4%	45,2%	45,2%	49,0%	50,8%	52,2%	52,2%
Nettofinanzvermögen	-3,0	0,3	-1,3	-1,5	-1,4	-2,3	-1,7	-1,7	0,0	0,8	1,6	1,6
Free Cash Flow	4,9	4,1	-0,8	1,5	-0,1	0,2	1,3	1,3	1,6	1,2	1,5	4,3

* In den Summen können aufgrund kaufmännischer Rundungen Differenzen auftreten

** 2011 bereinigt um Sondereinflüsse

*** 2011 + 2012 bereinigt um Sondereinflüsse

Q3 2015 Zahlen

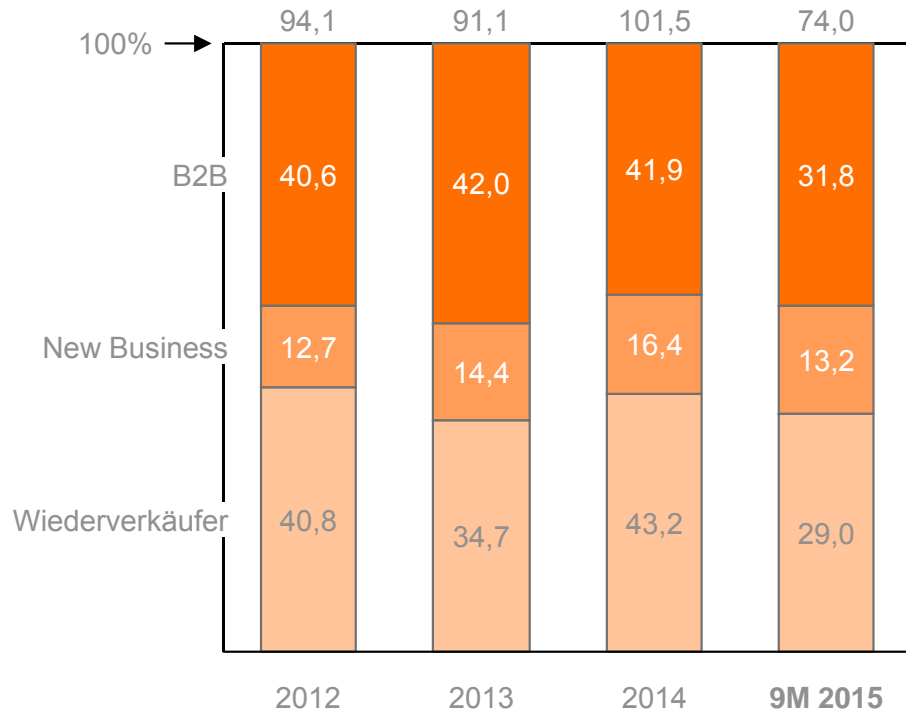
Wachstum im B2B-Geschäft und New Business (easybell)

[Mio. €]

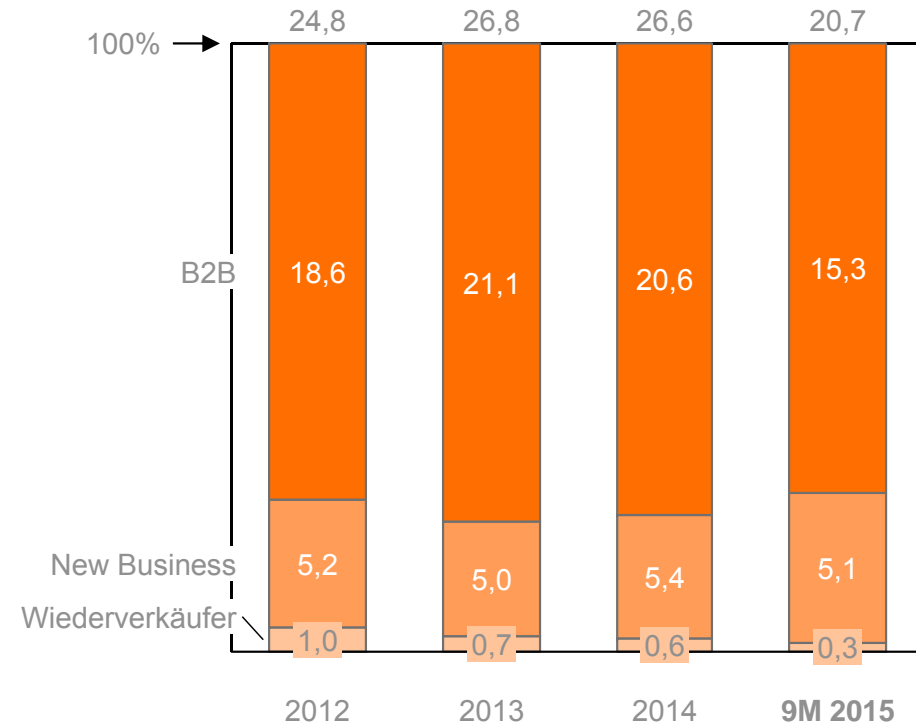
Wesentliche Kennzahlen	Q3 2012	Q3 2013	Q3 2014	Q3 2015	CAGR*
Umsatzerlöse	23,9	22,4	26,4	24,4	0,5 %
davon Geschäftskunden	10,2	10,5	10,3	10,8	1,4 %
davon Wiederverkäufer	10,4	8,1	11,9	9,2	-3,0 %
davon New Business	3,3	3,8	4,2	4,4	7,5 %
Rohertrag	6,2	6,5	6,5	6,9	2,7 %
EBITDA	1,6	1,6	1,8	1,8	3,4 %
In %	6,7%	7,1%	6,7%	7,5%	
EBIT	0,7	0,7	0,8	0,8	
Konzernergebnis	0,5	0,3	0,3	0,2	
Ergebnis je Aktie	0,13	0,09	0,09	0,06	
Bilanzsumme	44,9	43,8	44,6	41,2	
Eigenkapital	23,2	20,4	20,2	21,5	
in % der Bilanzsumme	51,6%	46,6%	45,2%	52,2%	
Nettofinanzvermögen	-1,3	-2,8	-1,7	1,6	

* Wachstumsrate

Umsatzverteilung auf Segmente (Mio. € und in %)



Rohrertrag Verteilung auf Segmente (Mio. € und in %)



- ▶ **Stabile B2B-Umsätze** durch erfolgreiche Platzierung neuer Projekte und Produkte
- ▶ **Steigende Roherträge** im B2B-Segment von ca. 40 % (2010) auf knapp 50 % (9M 2015)
- ▶ Segment **Wiederverkäufer** strategisch wichtig für TNB-Betrieb, aber mit geringen Roherträgen
- ▶ Privatkundengeschäft (B2C) **easybell** im Segment New Business wächst nachhaltig und gewinnt zunehmend an Bedeutung

Mehr als 18.000 Geschäftskunden
haben Ihr Vertrauen in ecotel gesetzt!



Kommunikations-Komplettpaket für Allianz Agenturen

Auf Grundlage der langjährigen erfolgreichen Zusammenarbeit bei der Anbindung von Allianz Agenturen konnte ecotel die Partnerschaft mit der Allianz Deutschland AG deutlich ausbauen. Im Zuge des aktuell laufenden Projektes Allianz Global Network zur Digitalisierung und Optimierung des Informationsaustausches zwischen Agenturen und Zentrale erhielt ecotel den Zuschlag für einen Großauftrag zur Anbindung von rund 8.000 Allianz Agenturen mit Sprach- und Datendiensten in Deutschland.

Firewall- und VPN-Komponenten sowie einen interaktiven Monitoring-Service rund um die Uhr. ecotel übernimmt damit den gesamten Infrastruktur-Service für das Agenturnetz in Deutschland. Auf Basis der erfolgreichen Zusammenarbeit mit ecotel wurde das Projekt von der Allianz um den Dienst WLAN-Service erweitert. Damit erhalten Allianz Agenturen die Möglichkeit, in ihren Räumen den sicheren Zugang zum AGN-Netzwerk auch per WLAN zu nutzen und ihren Kunden einen WLAN-Gastzugang zu bieten.

Um den umfangreichen Leistungs- und Sicherheitsanforderungen gerecht zu werden, hat sich die Allianz für performante Business-DSL-, Ethernet- und LTE-Anbindungen über ein Virtual Private Network (VPN) mit MPLS-Technologie von ecotel entschieden. Damit wird der schnelle und sichere Informationsaustausch der Agenturen mit der Zentrale speziell für die zukünftige Nutzung von Cloud Services ermöglicht.



Dr. Andreas Nolte
CIO Allianz Deutschland AG

Zur zusätzlichen Datensicherheit wird eine moderne IP-Sec- und Web-Proxy-Plattform im ecotel-Rechenzentrum aufgesetzt und betrieben. Abgerundet wird das Großprojekt durch den Einsatz individueller



Rund 8.000 Allianz Agenturen profitieren zukünftig von Sprach- und Datendiensten der ecotel



Dr. Andreas Nolte, CIO Allianz Deutschland AG, fasst die Vorteile von ecotel zusammen: „Ausschlaggebend für die Auftragsvergabe an ecotel war nicht nur das leistungsfähige Gesamtkonzept, sondern auch die hohe Flexibilität und Kundenorientierung, von der Anschaltung über den Betrieb bis hin zur Rechnungsstellung. Dieses Gesamtpaket hat uns überzeugt. Die für uns besonders interessante »Multi-Carrier-Strategie« inklusive Netzkoppelung mit den relevanten Carriern und die damit verbundene höchstmögliche Verfügbarkeit von Breitbandanschlüssen für unsere Agenturen in Deutschland rundete die Entscheidung schließlich ab.“

Kunde

Allianz Deutschland AG

Herausforderungen

- Anbindung von rund 8.000 Allianz Agenturen mit Sprach- und Datendiensten in Deutschland

Lösungen

- Bundesweite Verfügbarkeit
- Privates Datennetz mit speziellem Verschlüsselungsverfahren

Technologie

- Performante Business-DSL-, Ethernet- und LTE-Anbindungen
- Standortvernetzung mit einem Ethernet Virtual Private Network (VPN) via MPLS-Technologie

Produkte



Vollanschluss

ethernet.VPN

Housing

Hosting

Hosting

Housing

ethernet.VPN

Vollanschluss (ISDN + DSL)

Sicheres Geldautomatennetzwerk und mehr Performance für ING DiBa Web Farm

Bei der ING-DiBa, Deutschlands drittgrößter Privatkundenbank, steht der Kunde im Zentrum des Geschehens. Neben transparenten Finanzierungs-, Spar- und Wertpapierangeboten umfasst die Angebotspalette die großflächige Versorgung der über 8 Millionen Kunden mit mehr als 1.300 Geldautomaten in ganz Deutschland.

Ein wichtiger Baustein für das reibungslose Funkzionieren und den vernetzten Datenaustausch der Automaten ist die Versorgung mit performanten Business-DSL-Anbindungen. Um den besonderen Leistungs- und Sicherheitsanforderungen der ING-DiBa gerecht zu werden, wurde ecotel mit der Einrichtung eines hochleistungsfähigen Virtual Private Network (VPN) beauftragt. Nachdem die erste Projektphase im Jahr 2012 erfolgreich umgesetzt worden ist, wurde das Projekt in einer zweiten Stufe erneut mit einer Laufzeit von 5 Jahren verlängert.

Leistungsfähiges Datennetz auf Basis von sicherer MPLS-Technologie

Dafür hat ecotel bundesweit Business-DSL-Anbindungen der Standorte in Form eines VPN auf Basis von innovativer MPLS-Technologie zusammengeführt. Damit werden die Transaktionsdaten der Geldautomaten besonders schnell und sicher verarbeitet. Für zusätzlichen Schutz sorgt die Datenverschlüsselung im IP-Sec-Verfahren. Im Rahmen des VPNs wurde das zentrale Rechenzentrum der Bank mit ecotel Ethernet-Leitungen inklusive Leitungs- und Carrier-Redundanz integriert, um diese zentrale Schnittstelle besonders abzusichern. Abgerundet wird das Großprojekt durch ein spezielles Monitoring rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr und den Einsatz von individuellen Firewall- und VPN-Komponenten, die die Abläufe optimal unterstützen und von ecotel gehostet werden.

Jörg Johannsen, verantwortlicher Ressortleiter Abgeltungssteuer und Bargeldversorgung bei der ING-DiBa AG, begründet die Entscheidung pro ecotel: „Ausschlaggebend für die Auftragsvergabe an ecotel und die langfristige Vertragsverlängerung war nicht nur das leistungsfähige Gesamtkonzept inklusive der Bewertung des TÜV Rheinland, der das Betriebskonzept von ecotel explizit geprüft und als »sicher« bewertet hat. Vor allem aufgrund unserer positiven Erfahrungen in der partnerschaftlichen und flexiblen Zusammenarbeit haben wir uns erneut für eine langfristige Bindung mit ecotel entschieden.“



Rechenzentrumsdienste steigern Online Banking Performance

Das zweite Projekt für die ING-DiBa umfasst den Ausbau von Managed Services und die Verdopplung der Kapazitäten für das Hosting der »Public Web«-Seiten der ING-DiBa im mehrfach zertifizierten (eco Star und ISO) Rechenzentrum von ecotel. Damit wird die Leistungsfähigkeit der öffentlichen Web-Seiten der Bank in ihrer Funktion als Eingangstor zu den Online-Services deutlich erhöht.

Kunde ING-DiBa AG

Herausforderungen

- Anbindung und Vernetzung von 1.300 Geldautomaten im laufenden Geschäftsbetrieb
- Verdopplung der Hosting-Kapazitäten der Web Farm

Lösungen

- Privates Datennetz mit speziellem Verschlüsselungsverfahren
- Housing & Hosting im zertifizierten Rechenzentrum »Made in Germany«

Technologie

- Standortvernetzung mit einem Ethernet Virtual Private Network (VPN) via MPLS-Technologie
- Hosting der gesamten Web Farm-Infrastruktur
- Zertifiziertes unternehmenseigenes Rechenzentrum (eco Star und ISO) mit Redundanz für Internet-Anbindungen und Stromversorgung und mit energiesparender Klimatisierung

Produkt



ethernet.VPN



Housing



Hosting



Neues Hauptgebäude LEO in Frankfurt Quelle: ING-DiBa Pressebild

Hosting

Housing

ethernet.VPN

Mit diesem Slogan erzielte das Familienunternehmen Alfred Ritter GmbH & Co. KG maßgeblich den heutigen Bekanntheitsgrad. Das mittelständische Unternehmen wurde vor über 100 Jahren gegründet und ist heute mit der Marke Ritter Sport in über 100 Ländern vertreten. Garant für den nachhaltigen Erfolg des Mittelständlers ist der hohe Qualitätsanspruch, der sich wie ein roter Faden durch alle Bereiche des schwäbischen Traditionsunternehmens zieht.



Speziell wenn es um die Datenanbindung der Niederlassungsstandorte an die Unternehmenszentrale geht, sind die Themen Sicherheit und Qualität von zentraler Bedeutung. Mit fundiertem Fachwissen und praxiserprobtem Know-how begleitet Manfred Maier, Geschäftsführer des ecotel Vertriebspartners StarTech, schon seit vielen Jahren die Alfred Ritter GmbH & Co. KG. Die regelmäßige Prüfung der vorhandenen Systeme und Netzwerke auf mögliche Optimierungspotenziale gehört zum Tagesgeschäft des Experten für Sprach- und Datenkommunikation. Als es um die Optimierung der vorhandenen Netzinfrastruktur mit schnelleren Datenverbindungen und höheren Übertragungskapazitäten ging, konnte das Telekommunikationsunternehmen ecotel gegenüber anderen Anbietern überzeugend punkten.

Besonderes Augenmerk lag bei diesem Projekt auf der Anbindung der internationalen Standorte in Österreich und Italien.

Höchstmögliche Verfügbarkeit der Bandbreite

Manfred Maier erklärt: „Weitere entscheidende Argumente pro ecotel waren der Vorteil der bundesweit höchstmöglichen Bandbreitenverfügbarkeit wie auch der hohe Individualisierungsgrad, den ecotel im Rahmen seiner Multi-Lieferanten-Strategie bieten kann. Zudem können wir über ecotel alle Leitungen und Dienste aus einer Hand beziehen. Wichtige Faktoren für einen anspruchsvollen Großkunden wie Ritter Sport, die kein anderer Anbieter in dieser Form leisten kann.“



Zusätzlich sollte das Datennetz im Hinblick auf die Anbindung zukünftiger Standorte skalierbar sein und auch während der laufenden Projektphase Produktanpassungen aufgrund geänderter Bandbreitenbedarfs ermöglichen.

Private Wegeführung der Daten im geschlossenen MPLS-VPN

Im Rahmen der Projektumsetzung wurden die Datenanbindungen in Form eines Ethernet-VPNs mit innovativer MPLS-Technologie realisiert. Bei den eingesetzten Ethernet-Leitungen handelt es sich um doppelt abgesicherte Festverbindungen mit garantiertem Bandbreitendurchsatz. Besonderen Schutz erhalten die Daten über die rein »private« Wegeführung innerhalb des geschlossenen ecotel MPLS-VPNs. Darüber hinaus sorgen dedizierte Backup-Anbindungen der einzelnen Standorte per Hot Standby Routing Protokoll (HSRP) für die zusätzliche Absicherung des Datennetzes.

Ulrich Strack, Leiter IT der Alfred Ritter GmbH & Co. KG, resümiert: „Was wir an ecotel besonders schätzen, ist die aktive Kommunikation und die enge

Zusammenarbeit, auch in Abstimmung mit Manfred Maier von StarTech, während der gesamten Projekt- abstimmungs- und Migrationsphase.“

Unsere unterschiedlichen Anforderungen z. B. an die jeweiligen Anbindungsvarianten wurden stets individuell und mit höchster Priorität angegangen. Auch bei der Terminkoordination von Roll-out und Inbetriebnahme unserer Standorte ist das Projektmanagement-Team sehr flexibel auf unsere Vorgaben eingegangen. Im operativen Betrieb läuft unser Datennetz über ecotel stabil und schnell.“



Manfred Maier
Geschäftsführer StarTech
Stuttgart

Kunde

Alfred Ritter GmbH & Co. KG

Herausforderungen

- Optimierung der vorhandenen Netzinfrastruktur im laufenden Geschäftsbetrieb
- Anbindung der internationalen Standorte in Österreich und Italien

Lösungen

- Multi-Lieferanten-Strategie sichert größtmögliche Verfügbarkeit der Leistung
- Hoher Individualisierungsgrad ermöglicht Produktanpassungen während der Projektphase

Technologie

- Intelligente Standortvernetzung mit einem Ethernet Virtual Private Network (VPN) auf Basis von innovativer MPLS-Technologie energiesparender Klimatisierung
- Hot Standby Routing Protokoll (HSRP) für zusätzliche Absicherung des Datennetzes

Produkt



ethernet.vpn

VPN »Made in Germany« ist Basis für die Vernetzung von HOCHTIEF

HOCHTIEF zählt zu den internationalsten Baukonzernen der Welt. Das Unternehmen realisiert weltweit anspruchsvolle Infrastrukturprojekte, teilweise auch auf Basis von Konzessionsmodellen. Der Konzern ist in den Bereichen Verkehrsinfrastruktur, Energieinfrastruktur und soziale/urbane Infrastruktur sowie im Minengeschäft tätig. Mit zirka 68.000 Mitarbeitern und Umsatzerlösen von mehr als 22 Mrd. Euro im Geschäftsjahr 2014 ist HOCHTIEF auf allen wichtigen Märkten der Welt präsent; In Australien ist der Konzern mit der Tochtergesellschaft CIMIC Marktführer. In den USA – dem größten Bauproduktmarkt der Welt – ist HOCHTIEF über die Tochter Turner die Nummer 1 im gewerblichen Hochbau und zählt mit Flatorn zu den wichtigsten Anbietern im Verkehrswegebau. HOCHTIEF ist wegen seines Engagements um Nachhaltigkeit seit 2006 in den Dow Jones Sustainability Indizes vertreten.

Bei der Anforderung, die Unternehmenskommunikation der HOCHTIEF Unternehmensstandorte und Baustellen in Form von sicherer und hochverfügbarer Vernetzung zu optimieren, ging es vor allem darum, zukünftig nur noch einen hauptverantwortlichen Anbieter bei gleichzeitiger Kostenoptimierung zu nutzen. Bei der Anbietersuche kam der auf Geschäftskunden spezialisierte ITK-Anbieter ecotel über eine Branchenempfehlung in die engere Auswahl.



von links – ecotel: A. Stamm, T. Czysk, H. Baurer, S. Claßen
HOCHTIEF: D. Steffen, B. Ruetloff, M. Kohn

Überzeugt hat HOCHTIEF das zentral gemanagte Gesamtkonzept von ecotel mit einem Partner für sämtliche technischen und administrativen Belange, inklusive eines dedizierten Projekt- und Servicemanagements für den direkten Austausch der involvierten Fachbereiche auf beiden Seiten.

Leistungsfähiges VPN-Netz ist flexibel skalierbar

Im Rahmen des neuen VPN-Großprojektes werden im ersten Schritt 70 deutsche Standorte der HOCHTIEF Solutions AG über ein einheitliches MPLS-VPN basiertes Unternehmensnetz mit ISO 27001 zertifizierter Sicherheit »Made in Germany« miteinander verbunden. Im weiteren Verlauf des Großauftrages stehen zahlreiche nationale wie auch internationale Standorte und Baustellen zur sukzessiven Integration in das gesicherte Unternehmensnetzwerk an.

Die Anbindung der einzelnen Standorte innerhalb des MPLS-VPNs realisiert ecotel sowohl mit Ethernet Leitungen inklusive garantierten Bandbreitendurchsätzen (je nach Standort mit 10Mbit/s bis zu 1Gbit/s Leitungen) wie auch mit SHDSL- und ADSL-Leitungen und mobil einsetzbaren UMTS-/LTE-Router-Lösungen. Zur Absicherung der Verfügbarkeit besonders kritischer Standorte gehören auch dedizierte Backup-Anbindungen inkl. Hot Standby Routing Protokoll (HSRP) zur automatischen Umschaltung der VPN-Anbindung bei Bedarf. Spezielle Sicherheit bei der Kommunikation mit dem öffentlichen Internet liefert ecotel über einen hochverfügbar ausgelegten zentralen Internet-Breakout mit 1Gbit/s-Port. Der im Core-Netz befindliche VPN-Konzentrator ermöglicht die Client-Einwahl für mobile User und die Anbindung der internationalen Site-to-Site-VPN-Standorte.

Vereinfachte Administration und spürbare Kostenreduzierung

HOCHTIEF profitiert im Rahmen der ecotel Multi-Lieferanten-Strategie im Bereich der Standortanbindung von der höchstmöglichen Verfügbarkeit an Bandbreiten und Anschlusstechnologien mit zentralem Management aus einer Hand.



Dirk Steffen, Corporate Development/Innovation Management HOCHTIEF AG, erklärt: „Die gesicherte, hochverfügbare Datenanbindung unserer nationalen und internationalen Standorte und Baustellen ist eine unternehmenskritische Anforderung und notwendige Grundvoraussetzung für das operative Tagesgeschäft von HOCHTIEF. Die Zusammenarbeit mit ecotel bietet uns dabei deutliche Vorteile auch in Bezug auf die geforderte Service Qualität im Rahmen des komplexen Gesamtkonzeptes. Wir haben nun einen zentral verantwortlichen Partner für sämtliche Belange - inklusive eines dedizierten Ansprechpartners für die direkte Kommunikation auf Augenhöhe.“

Schon bei den Angebots- und Vertragsverhandlungen ist uns die enge bereichsübergreifende Zusammenarbeit des ecotel Teams (Vertrieb, Consulting, Service und Technik) positiv aufgefallen. Nicht zuletzt hat uns als weitere wichtige Anforderung auch das Preis-/Leistungsverhältnis überzeugt, mit welchem wir hohe Einsparungen über die Vertragslaufzeit erzielen.“

Kunde

HOCHTIEF Solutions AG

Herausforderungen

- Breitbandiges, gesichertes Daten-Netz mit Flexibilität für Wachstum zur Anbindung von nationalen und internationalen Standorten inklusive zentralem Internet-Breakout und Kostenoptimierung

Lösungen

- Gemanagtes MPLS-VPN als Unternehmensnetz mit homogener Netztopologie
- Bundesweite Verfügbarkeit von Breitbandanschlüssen in Deutschland

Technologie

- Standortvernetzung per Virtual Private Network (VPN) via MPLS-Technologie
- Performante Ethernet-, Business-DSL-, Ethernet- und LTE-Anbindungen
- Backup-Anbindungen inkl. Hot Standby Routing Protokoll (HSRP)
- Zentral gemanagter Internet-Breakout inklusive IP-Sec Konzentratoren

Produkte



ethernet access
+VPN



business adsl
+VPN



business shdsl
+VPN

Rechenzentrum ist Fundament für Experian Marketing Services

Der Cross-Channel Marketing Spezialist Experian Marketing Services ist ein weltweit agierender Anbieter integrierter Consumer Insight- und Targeting- sowie Datenveredelungslösungen. Auf Basis der vier Säulen Daten, Technologie, Analyse und Beratung unterstützt Experian Marketing Services Unternehmen und Organisationen bei der intelligenten kommerziellen Interaktion mit den Verbrauchern. Die Muttergesellschaft Experian ist der führende globale Anbieter von Informationsdienstleistungen und stellt Kunden auf der ganzen Welt Daten- und Analysetools zur Verfügung. Experian plc ist an der London Stock Exchange (EXPN) als Unternehmen im FTSE 100 Index gelistet. Im letzten Geschäftsjahr, das am 31. März 2015 endete, erzielte Experian einen Gesamtumsatz von 4,8 Milliarden US-Dollar. Weltweit beschäftigt Experian rund 17.000 Mitarbeiter in 38 Ländern. 2015 wurde Experian vom US-amerikanischen Forbes Magazine als eines der innovativsten Unternehmen der Welt bewertet.

Umfassendes Housing-Konzept für effektives Kampagnen-Management

Die externe Auslagerung von Kundendaten erfordert ein Höchstmaß an Sicherheit und zuverlässige Sicherungssysteme. Entsprechend ist auch für Experian Marketing Services, international führender Anbieter integrierter Consumer Insight-, Targeting- und Datenveredelungslösungen, die Daten- und Ausfallsicherheit von essentieller Bedeutung. Seit über 10 Jahren vertraut das Unternehmen für die Unterbringung und das Management seiner IT Systeme bereits auf das zertifizierte Rechenzentrum von ecotel. Zahlreiche ausgebaute Rack-Systeme sind mittlerweile bei ecotel in Betrieb, weitere Racks werden in den kommenden Monaten sukzessive in Betrieb genommen.

Wichtige Voraussetzung für die Auslagerung der Daten zu ecotel war neben der modernen Infrastruktur des Rechenzentrums mit innovativer Rack-Technologie die sichere Brandmelde- und Löschanlage, die permanente Überwachung der redundanten Strom- und Klimasysteme sowie die gesicherten Zutrittsysteme. Für die hohe Performance der Plattform von Experian Marketing Services spielt neben der schnellen, redundanten Gbit/s-Anbindung des ecotel Rechenzentrums die direkte Netzanbindung an andere große Internetanbieter sowie an den DE-CIX, den derzeit größten Datenaustauschpunkt Europas, eine entscheidende Rolle. Zusätzliche Sicherheit bietet das aktive Network Operation Center (NOC) mit umfassendem Ticketing- und Monitoring-System und 24-Stunden Systemüberwachung rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr.



Gregor Wolf
Geschäftsführer
Experian Deutschland GmbH

Schnelle Reaktionszeiten und hohe Flexibilität sichern Wachstum

Gregor Wolf, Geschäftsführer Experian Deutschland GmbH, fasst die Vorteile mit ecotel zusammen: „Wir schätzen an ecotel die hohe Flexibilität mit schnellen Reaktionen auf unsere speziellen Anforderungen.“

So wurde für unsere Infrastruktur z.B. eine dedizierte 10 Gbit/s-Anbindung unter kürzester Zeitvorgabe eingerichtet. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen uns und den Technikern aus dem Rechenzentrum in Frankfurt funktioniert einfach reibungslos. Durch den proaktiven Informationsaustausch sind wir stets über die nächsten Planungsschritte informiert. Und die schnelle Anpassung von ecotel bezüglich der Anzahl der benötigten Racks und Bandbreitengeschwindigkeit gibt uns die notwendige Planungssicherheit für unser zukünftiges Unternehmenswachstum.“



Neben der Unterbringung im ecotel Rechenzentrum nutzt der Kunde auch im Bereich der Festnetztelefonie die Anschlüsse von ecotel. Zusätzlich bezieht Experian von ecotel für die Datenanbindung an seinem Standort in Düsseldorf eine Highspeed 20 Mbit/s Ethernet-Anbindung mit garantiertem Bandbreitendurchsatz. Ein weiterer Vorteil besteht in der einfachen Skalierbarkeit der Lösung auf bis zu 90 Mbit/s, die jederzeit eine flexible Anpassung an sich verändernden Daten- oder Standortbedarf bietet.

Kunde

Experian Deutschland GmbH

Herausforderungen

- Effiziente Ressourcenauslastung für datenintensive Cross-Channel Marketing-Kampagnen
- Fortlaufende Anpassung der Hosting-Kapazitäten an enormes Datenvolumen

Lösungen

- Housing im zertifizierten Rechenzentrum «Made in Germany»

Technologie

- Bladefähige Racksysteme für die Serversysteme des Kunden
- Sichere Alarm-, Brandschutz- und Überwachungssysteme
- Zertifiziertes unternehmenseigenes Rechenzentrum (eco Star und ISO) mit Redundanz für Internet-Anbindungen und Stromversorgung und mit energie-sparender Klimatisierung

Produkt



ethernet.access



Housing



Vollanschluss

Mehr Wettbewerbsvorteile im Hotelgewerbe

Die stark wachsende mobile Mediennutzung per Smartphone und Notebook macht auch vor der Hotelbranche keinen Halt. Für Hoteliers ist eine ausfallsichere IT-Infrastruktur von zentraler Bedeutung, um im operativen Tagesbetrieb die zunehmenden Datenmengen von stark nachgefragtem Gäste-WLAN und unterschiedlichen Buchungssystemen unterbrechungsfrei leisten zu können. Wer die Zeichen der Zeit erkennt und die permanent geforderte Bandbreite bereitstellt, kann mit steigenden Gästezahlen und Umsätzen rechnen.



Die international aufgestellte Plaza Hotel Group hat auf diesen Trend reagiert und mit performanten Glasfaserleitungen von ecotel die technologische Grundlage für neue Umsatzchancen durch steigende Buchungszahlen geschaffen.

Kernkompetenz der in 2002 gegründeten Hotelgruppe ist das Betreiben von eigenen und gepachteten Businesshotels. Die zentrale Verwaltung und Administration erfolgt konzentriert und effizient vom Hauptsitz in Heilbronn. Aktuell gehören der Gruppe 17 Häuser der BEST WESTERN- und Amedia-Hotelkooperationen in Deutschland, Österreich und Tschechien an. Die Gesamtzimmerzahl beträgt über 2.000, die Zahl der Beschäftigten liegt bei ca. 500 Mitarbeitern.

Die Plaza Group Hotelkette ist ein wichtiges Mitglied von progros, der ersten und führenden Einkaufsgesellschaft der Hotellerie in Deutschland.



Wachsendes Medienbedürfnis fordert professionelle Datenanbindungen mit hoher Bandbreite

Ethernet-Leitungen von ecotel sind das Mittel der Wahl, um die Standorte der Plaza-Gruppe auf den neuesten Stand der Technik zu bringen. Bei dieser Technologie werden die Daten über Glasfaserkabel in Form von Lichtsignalen übertragen. Im Vergleich zu herkömmlichen Kupferkabeln erhöhen sich dadurch die Übertragungsgeschwindigkeiten um ein Vielfaches. ecotel kann nahezu bundesweit Bandbreiten von bis zu 10 Gbit/s mit Verfügbarkeiten von mindestens 99,3% bereitstellen.

ecotel Ethernet Leitungen sind an jedem Standort in Deutschland verfügbar und beinhalten eine feste öffentliche IP-Adresse mit unbegrenzter Verkehrsleistung (Flatrate). Die Verfügbarkeit kann mit Bandbreitengarantie selbst an Standorten gewährleistet werden, an denen DSL-basierte Anbindungen nicht oder nur mit unzureichender Bandbreite bereitgestellt werden können. Zudem bieten ecotel Ethernet-Leitungen hohe Qualitätsparameter, die gerade bei professionellen Geschäftskunden-Anwendungen gefordert sind.

Neben den Metropol-Standorten der Plaza Hotelkette in Berlin und Hamburg sind die ecotel Ethernet-Leitungen in Hotels in Braunschweig, Stuttgart und Passau in Betrieb, für weitere Standorte der Unternehmensgruppe wurden Aufträge bei ecotel platziert.



Heute schon VoIP-ready für die anstehende Umstellung von ISDN- auf All-IP-Sprach-Technologie

Auch bei der anstehenden Umstellung von analoger- und ISDN-Telefonie auf die sogenannten All-IP-Netze, die bis zum Jahr 2018 verbindlich umgesetzt sein muss, wird ecotel als Full-Service-ITK-Dienstleister die Hotelgruppe unterstützen.



Yonca & Ihsan Yalaz
Gründer der Plaza Hotelgroup GmbH

Ihsan Yalaz, Unternehmensgründer und Inhaber der Plaza Hotel Group, bewertet die Zusammenarbeit mit ecotel positiv: „Die Ansprüche der Gäste an Komfort und Service steigen stetig. Ob für Übernachtungsgäste oder Tagungen, ein schneller und sicherer Internetzugang ist immer häufiger der entscheidende Faktor bei der Wahl eines Hotels. Wir möchten unseren Gästen den Service bieten, uneingeschränkt auf ihren Zimmern und in unserem öffentlichen Bereich im Internet surfen zu können. Aus diesem Grund haben wir uns für eine 100 Mbit/s Glasfaserleitung von ecotel entschieden. Damit sind wir sicher, die benötigte hohe Bandbreite und Verfügbarkeit der Leistung zu bekommen - mit exklusivem Geschäftskundensupport on top.“

Kunde

Plaza Hotelgroup GmbH

Herausforderungen

- Flexible Anpassung der Datenanbindungen an stark wachsende Mediennutzung von Hotelgästen

Lösungen

- ecotel Ethernet Leitungen bieten höchstmögliche Verfügbarkeit der Leistung mit garantierten Bandbreiten und Quality of Service

Technologie

- Ethernet Technologie ermöglicht Datenübertragung per Glasfaserkabel in Form von Lichtsignalen
- Vielfache Erhöhung der Übertragungsgeschwindigkeiten im Vergleich zu herkömmlichen Kupferkabeln mit bundesweiten Bandbreiten von bis zu 10 Gbit/s und Verfügbarkeiten von mindestens 99,3%

Produkt



ethernet.access

MPLS-Datennetz sichert Unternehmenskommunikation von Curanum

Curanum ist einer der führenden Betreiber von Seniorenheimen und Pflegezentren in Deutschland. Als privates, modernes Dienstleistungsunternehmen engagiert sich Curanum seit über 20 Jahren für Menschen, die auf die Mithilfe anderer angewiesen sind. Inzwischen gehören bundesweit mehr als 130 Einrichtungen zur Curanum-Gruppe. Hierzu zählt unter anderem auch die Tochtergesellschaft Phönix, die bereits mit 60 SHDSL Standorten VPN-Kunde der ecotel ist. Curanum ist wiederum Teil der französischen Korian-Gruppe, die als Marktführer europaweit rund 11.000 Pflegekräfte in mehr als 600 Pflege-Einrichtungen beschäftigt.



CURANUM Seniorenstift Hilden

Das ITK-Beratungs-Unternehmen savecall aus München, welches bereits seit dem Jahr 2012 als unabhängiger Experte für Curanum tätig ist, führte eine entsprechende Marktanalyse für die Wahl des passenden Anbieters durch. Nach umfassenden Vergleichen in Bezug auf das Preis-Leistungs-Verhältnis, Kompetenz und Erfahrung in der Carrier-Kunden-Beziehung und die allgemeine Wertschätzung im Umgang mit ihren Kunden wurde ecotel als geeigneter Anbieter für Curanum bewertet. Andreas Marreck, ITK Experte der savecall telecommunication consulting GmbH, begründet die Empfehlung für ecotel wie folgt: „Mit ecotel haben wir einen etablierten Partner im Bereich der MPLS-Standortvernetzung identifiziert, der die hohen technologischen, preislichen und serviceseitigen Anforderungen unseres Kunden in voller Hinsicht erfüllt.“



CURANUM Seniorenresidenz Landslut

Nach der Konsolidierung der beiden Gesellschaften Curanum und Phönix unter dem Dach der Korian Holding in 2014 stand die Beauftragung eines einheitlichen Unternehmensnetzwerks mit homogener Netztopologie in Deutschland an. Darüber hinaus sollte auch die Telefonie an jedem Kundenstandort über ein innovatives Konzept für IP-basierte Sprachservices integriert werden.

MPLS-Datennetz von ecotel bildet flexible Grundlage für den geplanten Wachstumskurs der Curanum in Deutschland

Eine zentrale Anforderung bestand darin, ein homogenes Hochleistungsnetz zu konzipieren, welches für das weitere Wachstum der Curanum-Gruppe flexibel skalierbar und für die Nutzung von Cloud-Services geeignet ist.

Initial werden zunächst sämtliche 137 Standorte in Deutschland einheitlich mit 10M8 ethernet Leitungen inklusive garantierten Bandbreitendurchsätzen und Quality of Service (QoS) Parametern mit der Zentrale

sowie dem Rechenzentrum in Form eines IP-MPLS-basierten VPN-Datennetzes vernetzt. Im Verlauf des Projekts sollen weitere Neustandorte flexibel in das MPLS-VPN integriert und bei Bedarf auf LWL-Technologie umgestellt werden.



Technologische Grundlage für das neue Unternehmensnetz von Curanum ist die etablierte ecotel Ethernet-Technologie, bei der die Daten mit einer garantierten Nettobandbreite sicher und schnell übermittelt werden können - und dies bundesweit an jedem Kundenstandort.

Wachsende Anforderungen benötigen leistungsfähige Partner und Technologien

Axel Regenhardt, Head of IT Curanum AG, erklärt: „Für die operative Umsetzung unserer Expansionsstrategie benötigen wir flexible und leistungsstarke Partner mit einem hohen Grad an Kundenorientierung. Um die Leistungsfähigkeit unseres neuen Unternehmensnetzes auch für die Zukunft sicher zu stellen, setzen wir aufgrund der positiven Erfahrungen im Betrieb erneut auf ecotel. Da das Angebot zusätzlich auch im Hinblick auf ein ausgewogenes Preis-Leistungsverhältnis überzeugt hat, war es naheliegend, dass wir uns auch im Bereich der Sprach- und Mehrwertdienste für ecotel entschieden haben.“

Kunde

Curanum Holding GmbH

Herausforderungen

- Konsolidierung von zwei parallelen Netzen im laufenden Geschäftsbetrieb
- Priorisierung von Diensten/Quality of Service
- Sanfte Migration von vorhandener ISDN-Telefonie hin zu All-IP-basierten Sprachservices

Lösungen

- Unternehmensnetzwerk mit homogener Netztopologie
- Integration von IP-basierten Sprachservices

Technologie

- Intelligente Standortvernetzung per Ethernet Virtual Private Network (VPN) via MPLS-Technologie
- IP-basierte ISDN-Anschlüsse (Emulation)
- SIP-Trunk

Produkte



ethernet.VPN



PMX VoIP ready



sipTrunk

Partnerschaft mit echtem »Quality of Services«

Das führende Distributionsunternehmen Avnet mit Niederlassungen in über 30 Ländern vermarktet und vertreibt elektronische Bauteile, IT-Produkte und Lösungen führender Hersteller. Als weltweites Technologieunternehmen verfügt Avnet über spezialisierte Vertriebs- und Marketingbereiche, die sich auf spezifische Kundensegmente konzentrieren und somit auf die Bedürfnisse ihrer Kunden und Lieferanten in besonderem Maße eingehen können.

Avnet, Inc. (NYSE:AVT), ein Fortune-500-Unternehmen, ist einer der weltweit größten Distributoren von elektronischen Bauteilen, Computerprodukten und Embedded-Systemen. Avnet agiert weltweit als Bindeglied zwischen führenden Technologieanbietern und einer breiten Basis von über 100.000 Kunden. Mit umfangreichen Value-Added-Services und IT-Lösungen verhilft Avnet ihren Partnern, neue Geschäftsfelder erfolgreich zu erschließen. Avnet Inc. hat im Geschäftsjahr 2014, das am 30.06.2014 endete, einen weltweiten Umsatz von 27,5 Milliarden US-Dollar erzielt. Weitere Informationen unter www.avnet.com



AVNET Standort Poing

Standortoptimierte Access-Technologien sichern dynamische Anpassung des Datenaufkommens

Für ein internationales Unternehmen dieser Größenordnung ist der schnelle und stabile Datenfluss



im täglichen Geschäftsbetrieb absolute Grundvoraussetzung. Bei der Auswahl des Anbieters für die Niederlassungen in Deutschland und Europa bestand die spezielle Anforderung des Technologieunternehmens darin, performante und zuverlässige Anbindungen für die nationale und internationale Übertragung der Daten als Managed Service aus einer Hand zu beziehen. Konkret sollten die Büro- und Logistikstandorte des Distributors an die Avnet-Rechenzentren angeschlossen sowie mit den für die jeweilige Standortanforderung passenden Bandbreiten und Access-Technologien ausgestattet werden. Mit einem hierfür maßgeschneiderten Managed Service-Komplettpaket konnte sich ecotel als exklusiver Geschäftskundenanbieter überzeugend durchsetzen.

Bereits seit dem Jahr 2002 ist ecotel nunmehr europaweit als Partner für die Datenanbindung von Avnet verantwortlich. Im Rahmen der internationalen Expansion des Unternehmens hat ecotel in den vergangenen Jahren jederzeit dafür gesorgt, neue Standorte schnellstmöglich für Avnet anzubinden und dynamisch an das permanent steigende Datenaufkommen anzupassen.



Zentrales Bandbreiten-Management

Mittlerweile sind die zahlreichen Standorte in den europäischen Ländern mit den passenden Access-Technologien über ecotel verbunden. Je nach Standortbedarf kommen die Access-Technologien ADSL, SHDSL sowie dedizierte Standardfestverbindungen und Highspeed Ethernet-Bandbreiten von 10 bis 100 Mbit/s zum Einsatz. In Summe liefert ecotel für Avnet bereits 120 Leitungen für 110 Standorte.

Gerhard Peschke, Director IT Administration Avnet EM EMEA, erklärt: "Mit unserer Entscheidung für ecotel sind wir nach wie vor sehr zufrieden. Ein wichtiger Punkt in unserer langjährigen Partnerschaft ist das zentrale Management der internationalen Bandbreiten mit hoher Leistungsverfügbarkeit über einen zuverlässigen Technologiepartner. Die permanente Leistungsüberwachung im ecotel NOC garantiert uns schnelle Reaktionszeiten und einen kurzfristigen Entstörservice - wichtige Punkte, welche für uns unverzichtbar sind. Mit ecotel haben wir eine Partnerschaft mit echtem Quality-of-Service."

Kunde

AVNET

Herausforderungen

- Standortoptimierte Anbindung von 110 Standorten
- Dynamische Anpassung der Zugangsleitungen an internationale Unternehmens-Expansion

Lösungen

- ADSL- und SHDSL-Anbindungen sowie dedizierte Standardfestverbindungen und Highspeed Ethernet-Bandbreiten von 10 bis 100 Mbit/s
- Zentrales Bandbreiten-Management

Technologie

- Performante Business-DSL- und Ethernet-Leitungen

Produkte



ethernet.access



business.shdsl



Vollanschluss