



MKK – Münchner Kapitalmarkt Konferenz 2016

08. Dezember 2016

Holger Hommes
Chief Financial Officer



Diese Präsentation enthält ausdrücklich oder implizit in die Zukunft gerichtete Aussagen, die die ecotel communication ag, die mit ihr verbundenen Unternehmen und deren Geschäftstätigkeit betreffen. Diese Aussagen beinhalten bestimmte bekannte und unbekannte Risiken, Unsicherheiten und andere Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ereignisse, finanziellen Bedingungen, Leistungen und Errungenschaften der ecotel communication ag wesentlich von denjenigen zukünftigen Ergebnissen, Leistungen und Errungenschaften der ecotel communication ag abweichen, die in solchen Aussagen explizit oder implizit zum Ausdruck gebracht wurden. Die ecotel communication ag macht diese Mitteilungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung der Präsentation und übernimmt auch bei Erhalt neuer Informationen oder dem Eintritt künftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung der hierin enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen. Die ecotel communication ag kann in die Zukunft gerichtete Aussagen jedoch in ihrem freien Ermessen jederzeit anpassen, sollten sich relevante Faktoren verändern.

Die in dieser Präsentation wiedergegebenen zukunftsgerichteten Aussagen aus Studien Dritter, insbesondere Forschungsberichte und Prognosen von Analysten, können sich als unzutreffend herausstellen. Die Bezugnahme auf Studien Dritter dient allein Informationszwecken und stellt kein Einverständnis mit oder Zustimmung zu dem Inhalt derartiger Studien oder darin enthaltenen Behauptungen, Meinungen oder Schlussfolgerungen dar. Die ecotel communication ag übernimmt keine Gewähr für die Auswahl, Vollständigkeit oder Korrektheit der Studien Dritter.

Diese Präsentation stellt kein Angebot zum Verkauf und keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes zum Kauf oder zur Zeichnung von Aktien der ecotel communication ag dar, sondern dient ausschließlich Informationszwecken.

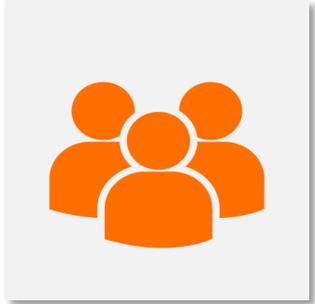
Sämtliche genannten Finanzdaten sind in den Finanzberichten auf unserer Webseite veröffentlicht: www.ecotel.de

This presentation contains explicit and implicit forward-looking statements concerning ecotel communication AG, its affiliated companies and their business. These statements are subject to various known and unknown risks, uncertainties and other factors due to which the actual events, financial conditions, performances and achievements of ecotel communication ag may differ substantially from those expressed in such explicit or implicit statements. ecotel communication ag makes these statements at the time of the publication of the presentation and is under no obligation to update the forward-looking statements in this presentation including on receipt of new information or on occurrence of future events or for other reasons. However, ecotel communication ag may change in its own free discretion any forward-looking statements should relevant factors change.

The forward-looking statements from third parties' surveys, in particular without being limited to research reports and analysts' statements, may prove to be incorrect. Reference to such third parties' surveys is provided for information only and does not imply any agreement with or consent to the content of such surveys or the information, opinions or conclusions contained therein. ecotel communication ag accepts no liability for the selection, completeness or correctness of third parties' studies.

This presentation is no offer for the sale and no invitation for offers of purchase or for signing of shares of ecotel communication ag but is provided for information only.

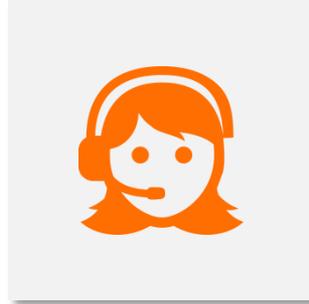
Financial Data refers to the Reports of ecotel communication ag published on our website: www.ecotel.de



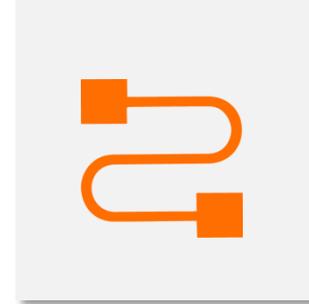
18.300
Kunden



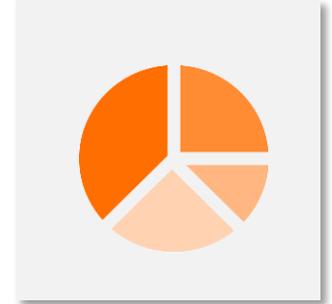
450
Vertriebspartner



270
Mitarbeiter



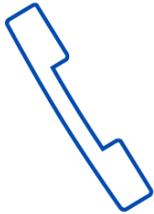
> 40.000
Anschlüsse



3,5 Mio.
Aktien

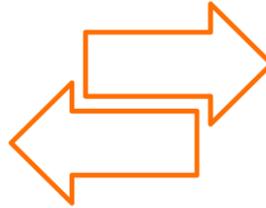
Free Float 27 %
Großaktionäre 73 %

All-IP / ISDN



- ▶ SIP-Account, SIP-Trunk
- ▶ PMX auf NGN-Basis
- ▶ Vollanschluss (ISDN +DSL)
- ▶ ISDN-Emulation mit IP-Leitung inkl. QoS
- ▶ Nationale und internationale Servicenummern

VPN / Ethernet



- ▶ ADSL, VDSL, SDSL
- ▶ Ethernet (Kupfer oder Glasfaser)
- ▶ Sichere Unternehmensvernetzung via MPLS- und IP-VPN

Housing / Hosting



- ▶ Housing von Kundenservern
- ▶ Hosting von Shared Services im eigenen Rechenzentrum
- ▶ TK-Anlagen-Hosting

Multi-Carrier-Konzept



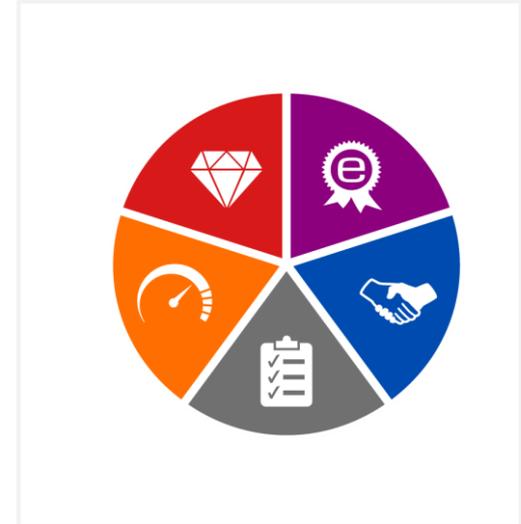
- ▶ Deutschlandweite Verfügbarkeit
- ▶ Bedarfsgerechter Mix der Vorlieferanten
- ▶ Netzkopplungen mit führenden Infrastruktur-Unternehmen

Qualitäts-Versprechen



- ▶ Qualifizierte Auftragsprüfung
- ▶ Welcome Call
- ▶ Auftrags- und Terminbestätigung
- ▶ Anschaltung & Installation
- ▶ Quality Call

Service-Versprechen

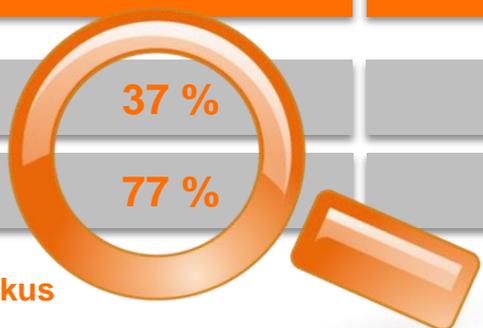


- ▶ Kompetenz
- ▶ Fairness
- ▶ Zuverlässigkeit
- ▶ Schnelligkeit
- ▶ Wertschätzung

Segmentberichterstattung

Berichtssegmente	Geschäftskunden	Wiederverkäufer	New Business	
Marken		 		
Geschäftsbereiche	Geschäftskunden- lösungen (B2B)	Wiederverkäufer- lösungen	Privatkunden- lösungen (B2C)	new media solutions
Umsatzanteil *	37 %	50 %	14 %	
Beitrag zum Rohertrag *	77 %	1 %	23 %	

Fokus

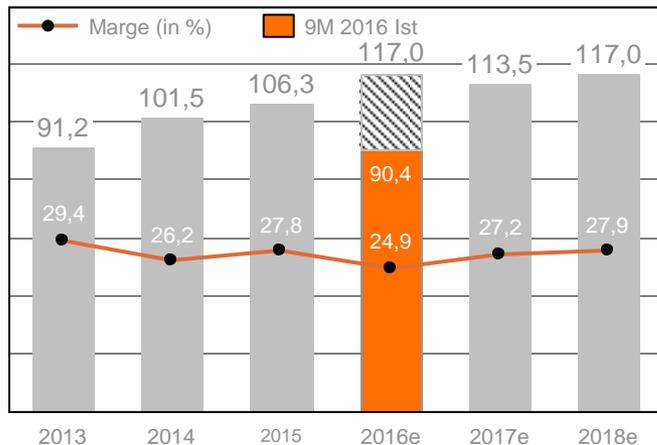


* Durchschnitt der letzten 12 Monate

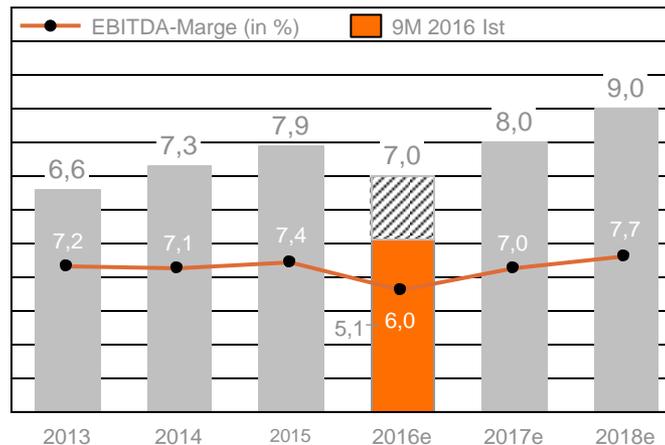
Umsatz- und Ertragsentwicklung

Umsatz- und Ertragsentwicklung

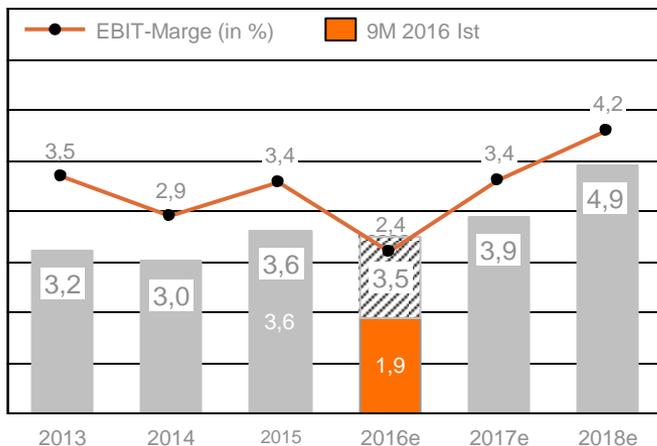
Umsatz (Mio. €) / Rohertragsmarge



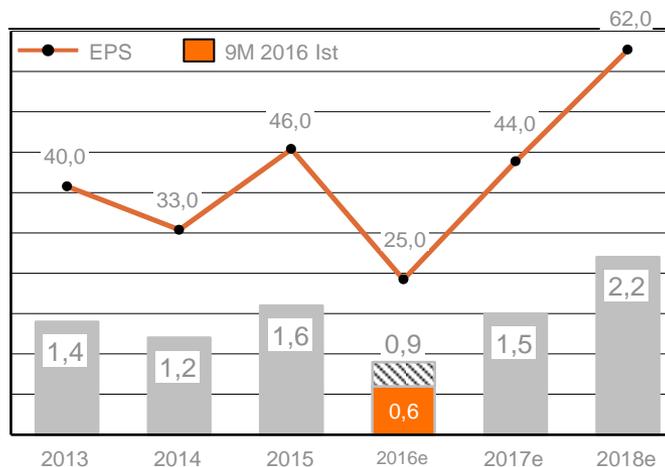
EBITDA (Mio. €)



EBIT (Mio. €)



Konzernergebnis (Mio. €) / EPS (EUR)



► Zahlen von 2016e bis 2018e basierend auf Research Studien der DZ Bank (von November 2016)

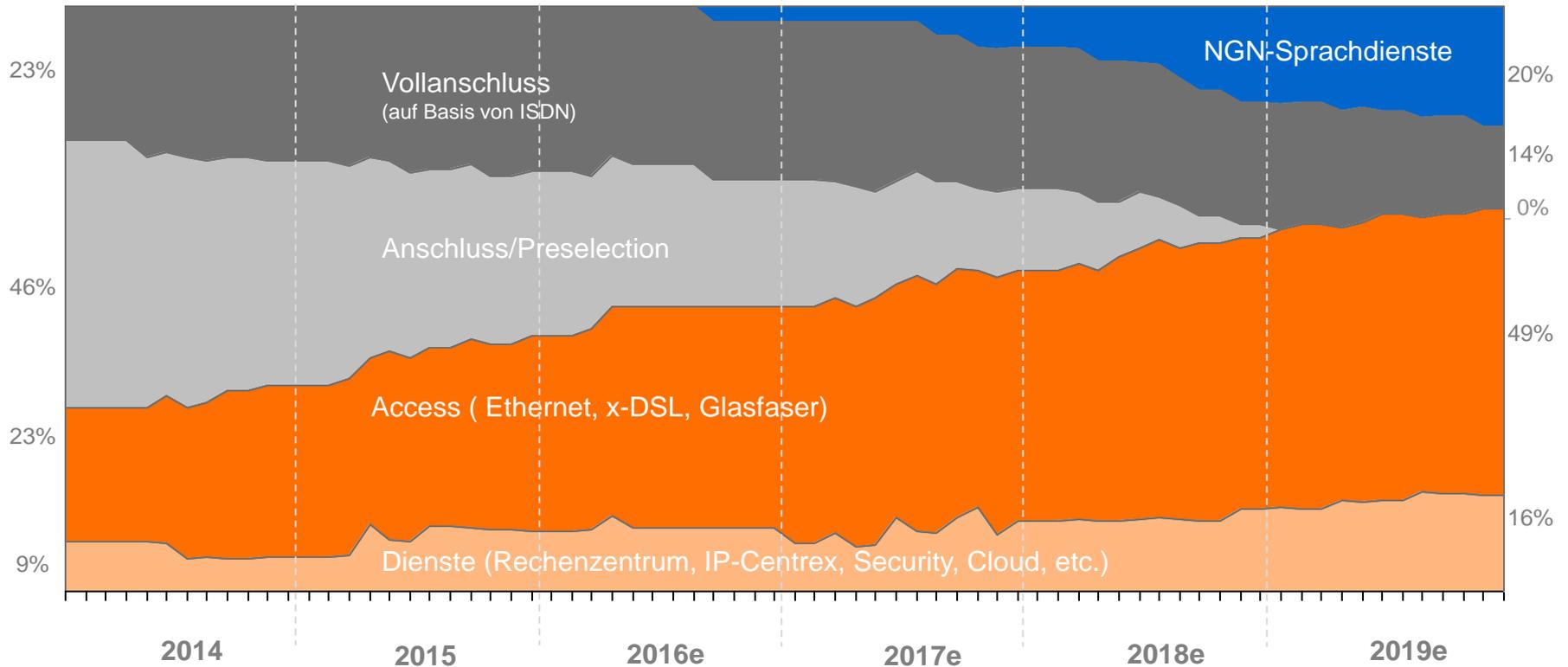
► Weitere Steigerung der B2B-Umsätze und B2B-Roherträge bis 2018 erwartet

► Umsatz- und Ertragssteigerung durch

- Anhaltendes Wachstum im B2B Segment durch Großaufträge, NGN-Produkte, Glasfaserstrategie und Dienste (IP-Centrex, Cloud, Security, etc.)
- Transformation von ISDN zu All-IP auf eigenem TNB-Betrieb erhöht die Rohertragsmarge
- Erfolgreiche Umsetzung des neuen nacamar-Geschäftsmodells

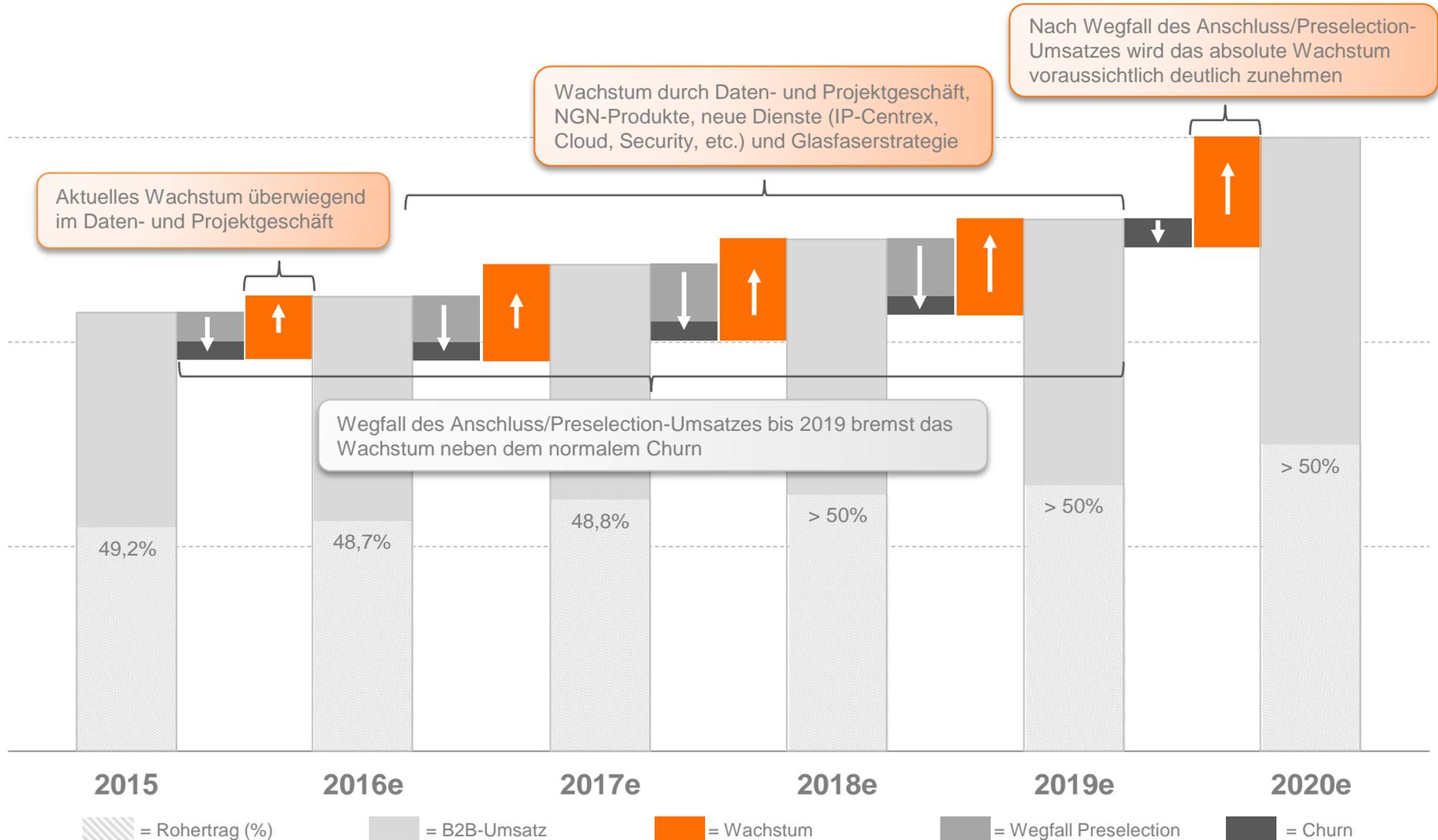
Entwicklung unseres Kernsegments Geschäftskunden (B2B)

B2B-Umsatzverteilung der Jahre 2014-2019



- ▶ Der Umsatz im **Anschluss/Preselection-Business** wird bis Ende 2018 vollständig wegfallen
- ▶ Der Umsatz mit reinem Access (**Ethernet / ADSL / SHDSL, VDSL**) bildet die Basis für **NGN-Sprachdienste** und weitere **Dienste (Rechenzentrum, IP-Centrex, Security, Cloud, etc.)**, deren Anteil sich deutlich erhöhen wird.

Nachhaltiges Wachstum im B2B-Segment *



* Qualitative Darstellung

Erwartungen aller Anspruchsgruppen (Stakeholder) müssen berücksichtigt werden

ecotel

- ▶ Zukunftsfähigkeit
- ▶ Investitionen in neue Wachstumsfelder (All-IP Transformation, Glasfaserstrategie)
- ▶ Investitionen in leistungsstarke Kundenrouter
- ▶ Weiterer Ausbau des eigenen TNB-Betriebs
- ▶ Finanzierung von Großprojekten
- ▶ Verbesserung und Ausbau der Infrastruktur

Mitarbeiter / Kunden / Vertriebspartner

- ▶ Sicherung der Arbeitsplätze & Zukunftsperspektiven
- ▶ Bereitstellung notwendiger Personalressourcen (Anzahl & Qualifikation)
- ▶ Entwicklung innovativer & attraktiver Produkte
- ▶ Weiterentwicklung der Services & Prozesse zur Verbesserung der Kunden- und Partnerzufriedenheit

Fremdkapitalgeber

- ▶ Solide Bilanzstruktur zur Einhaltung der vereinbarten Covenants
- ▶ Bedienung der Kapitaldienste (Zins & Tilgung)

Aktionäre

- ▶ Transparenz
- ▶ Vertrauen in die Prognosen
- ▶ Kurssteigerung
- ▶ planbare und attraktive Aktionärsvergütung

Nachhaltige Unternehmensführung

Nachhaltige Finanzstrategie

- ▶ Die zur Verfügung stehenden Mittel werden zur Bedienung der Erwartungen aller Anspruchsgruppen verwendet
- ▶ Die finanzielle Stabilität soll nicht gefährdet werden

ecotel

Wachstumsabhängige Investitionen in 2017/18:

- ▶ Leistungsstarke Kundenrouter und Projektfinanzierungen: Mind. **3 Mio. €**
- ▶ Infrastruktur und Sicherheitstechnik: Mind. **2 Mio. €**
- ▶ All-IP-Transformation: Mind. **2 Mio. €**
- ▶ Liquiditätsreserve inkl. Kreditlinie: Mind. **5 Mio. €**

Mitarbeiter / Kunden / Vertriebspartner

- ▶ Investitionen in Partner- und Kundenportale sowie in Prozessoptimierungen und IT-Systeme
- ▶ Wachstumsbedingter Ausbau von Personalressourcen
- ▶ Attraktive Vergütung für Vertriebspartner und Mitarbeiter

Fremdkapitalgeber

Stabile Bilanzkennzahlen:

- ▶ Nettofinanzvermögen
- ▶ EBITDA / Umsatz > 5 %
- ▶ Eigenkapitalquote > 45 %
- ▶ Kapitaldienst (Zins & Tilgung) in 2017/18: **3,0 - 3,5 Mio. €**

Aktionäre

- ▶ Transparentes Kapitalmarkt-Reporting
- ▶ Realistische Prognosen
- ▶ Dividendenfähigkeit
- ▶ FCF*-Ziel ab 2019: **> 1 € / Aktie**
- ▶ Dividendenpolitik: **40 - 60% vom EPS****
- ▶ Nachhaltiges profitables Wachstum im B2B – Bereich

* Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit / ** Entsprechende Gremienbeschlüsse vorausgesetzt



**Der eine wartet, dass die Zeit sich wandelt,
der andere packt sie kräftig an und handelt.**

(Dante Alighieri)



ecotel communication ag

Prinzenallee 11
D-40549 Düsseldorf

Tel.: +49(0)211-55 007 330

Mobil: +49(0)1577 80 10 330

mailto: holger.hommes@ecotel.de

www.ecotel.de

Holger Hommes

Chief Financial Officer

Prokurist

Backup / Success Storys

(Auszug aus der ecotel Referenzbroschüre)

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 Funktionieren 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.“



50 Jahre Die Bank und Du

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

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 geänderten 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 Flatiron zu den wichtigsten Anbietern im Verkehrswegbau. 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. Gruk, H. Bauer, S. Claßen
HOCHTIEF: D. Steffen, B. Ruttloff, M. Kahn

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 garantierter 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 Anslusstechologien 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

Glasfaser sorgt für Top-Präsenz im Profi-Sport

Glasfaser sorgt für Top-Präsenz Im Profi-Sport Ethernet-Datenanbindungen mit Zukunft für die Lagardère Sports Germany GmbH

Lagardère Sports Germany, hervorgegangen aus SPORTFIVE, ist Deutschlands führende Sportrechteagentur. Das Unternehmen deckt das gesamte Spektrum der Sportvermarktung ab – von Stadionwerbung und Trikotsponsoring über Hospitality-Programme bis zur Vermarktung von Medienrechten. Das Kerngeschäft in Deutschland ist der Fußball: Lagardère Sports Germany ist Gesamtvermarktungspartner von derzeit 16 Profi-Fußballvereinen, darunter Borussia Dortmund und der Hamburger SV.

Im schnellleibigen Profi-Sport erfordert der Betrieb moderner Fußballstadien einen technischen Standard von höchstem Niveau. Schnelle und sichere Kommunikationswege mit flexiblen Skalierungsmöglichkeiten müssen jederzeit ohne Ausfälle funktionieren. Eine wichtige Voraussetzung für das operative Tagesgeschäft der Lagardère Sports Vertriebs- und Marketingexperten sind die performanten Internet-Anbindungen in den Stadien.

Bereits seit 2012 ist Lagardère Sports Germany Kunde von ecotel und hat initial Internetkonnektivität für elf Standorte bezogen. Im anschließenden Projektverlauf wurde die Anzahl der Standorte sukzessive auf 15 erhöht. Aufgrund der konstruktiven und partnerschaftlichen Zusammenarbeit wurde das Vertragsverhältnis nach drei Jahren um weitere drei Jahre verlängert.



Turbo Glasfaser für maximale Fan-Reichweite im Stadion

ecotel liefert aktuell für die Lagardère Sports Zentrale sowie 19 Außenstandorte, Fußball-Stadien der 1. und 2. Bundesliga, breitbandige hoch verfügbare Internet-Access-Leitungen. Damit wird die gesamte E-Mail-Kommunikation der einzelnen Standorte inklusive sämtlicher File Services ermöglicht und zugleich die Grundlage für ein weltweit genutztes MPLS-Netzwerk von Lagardère Sports geschaffen. Die Zusammenführung der Daten erfolgt über den deutschen Hauptstandort in Hamburg. Dort sorgt ein zentraler Internet-Break-out für den gesicherten Verbindungsaufbau.

Realisiert werden die Anbindungen zumeist über Highspeed-Glasfaserkabel auf Basis von leistungsstarker Ethernet-Technologie. Damit erreichen die einzelnen Standorte hohe symmetrische Bandbreiten von bis zu 100 Mbit/s bei Serviceverfügbarkeiten von bis zu 99,50 % bei doppelter Abstützung an zwei ecotel POP-Standorten.



Fritz-Walter-Stadion Bildquelle: 1. FC Kaiserslautern e.V.

Zusätzliches Plus: Eine flexible Bandbreitenskallierung ist jederzeit möglich. Was für Lagardère Sports eine wichtige Voraussetzung ist, da – bedingt durch den kontinuierlichen Auf- und Abstieg von Vereinen in der Bundesliga – entsprechend wechselnde Stadien versorgt werden müssen.

Das Gesamtpaket aus einer Hand überzeugt

Ralf Bellmann, IT-Berater des für Lagardère Sports Germany deutschlandweit zuständigen IT-Dienstleisters hanseConcept und derzeit IT-Manager Infrastructure Lagardère Sports Germany GmbH, erklärt: „Die hochverfügbare Anbindung unserer Teams in den Stadien, die sich lokal um die Vermarktung der Vereine vor Ort in Form von Stadionwerbung und Trikotsponsoring über Hospitality-Programme bis hin zu Medienrechten kümmern, ist ein wichtiger Teil unseres Kerngeschäfts. Dazu müssen wir uns auf einen versierten ITK-Dienstleister verlassen können, der zu jedem Zeitpunkt die uneingeschränkte Verfügbarkeit der Leistung garantiert.“



Ralf Bellmann
IT-Manager Infrastructure
Lagardère Sports Germany GmbH

Um diesen hohen Anspruch auch zukünftig sicherstellen zu können, haben wir uns erneut für die Zusammenarbeit mit ecotel entschieden. Mit ecotel haben wir einen zentralen Ansprechpartner für alle Standorte in Deutschland. Sämtliche Daten inklusive die der Standortkommunikation untereinander verbleiben in einem Netz – zeitintensive Carrier-Wechsel mit diversen Ansprechpartnern sind für uns kein Thema mehr.

Besonders schätzen wir zudem die zuverlässige und flexible Bereitstellung der Dienste, wir können jederzeit on-the-fly neue Leitungen hinzubuchen oder vorhandene Bandbreiten anpassen. Leitungsausfälle kennen wir nicht. In Summe ein überzeugendes Gesamtpaket, bei dem auch das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt.“

Kunde

Lagardère Sports Germany GmbH (ehemals SPORTFIVE GmbH)

Herausforderungen

- Hochverfügbare Internetkonnektivität in Profi-Stadien
- Schnellstmögliche Anbindung von neuen Standorten

Lösungen

- Multi-Carrier-Konzept für höchstmögliche Verfügbarkeit der Leistung an allen Standorten

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 10Gbit/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.“

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 10MB 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



sip Trunk

Referenzkunden 2016



