

Hauptversammlung

Herzlich willkommen zur Hauptversammlung 2016

Düsseldorf, 22. Juli 2016
ecotel communication ag

- Top 1:** Vorlage der Abschlüsse 2015
- Top 2:** Verwendung des Bilanzgewinns
- Top 3:** Entlastung des Vorstands
- Top 4:** Entlastung des Aufsichtsrats
- Top 5:** Wahl des Abschlussprüfers 2016
- Top 6:** Wahlen zum Aufsichtsrat

Agenda

- ▶ Status - Chancen - Herausforderungen
- ▶ Geschäftsbericht 2015
- ▶ Status Geschäftskundenlösungen

Peter Zils

Johannes Borgmann

Achim Theis



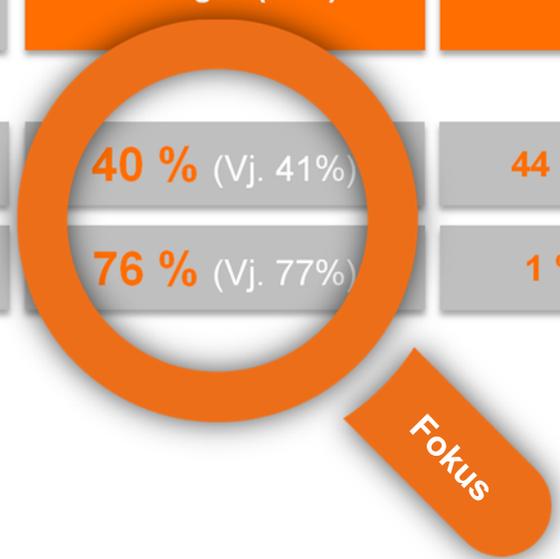
| **Peter**  **Zils** | | | |

Vorstandsvorsitzender

Status - Chancen - Herausforderungen

Berichtssegmente und Geschäftsbereiche

Berichtssegmente	Geschäftskunden		Wiederverkäufer		New Business		
Marken							
Geschäftsbereiche	Geschäftskundenlösungen (B2B)		Wiederverkäuferlösungen		Privatkundenlösungen (B2C)		new media solutions
Umsatzanteil *	40 % (Vj. 41%)		44 % (Vj. 43%)		16 % (Vj. 16%)		
Beitrag zum Rohertrag *	76 % (Vj. 77%)		1 % (Vj. 3%)		23 % (Vj. 20%)		



* Durchschnitt der letzten 4 Quartale

Umsatz

[Mio. EUR]

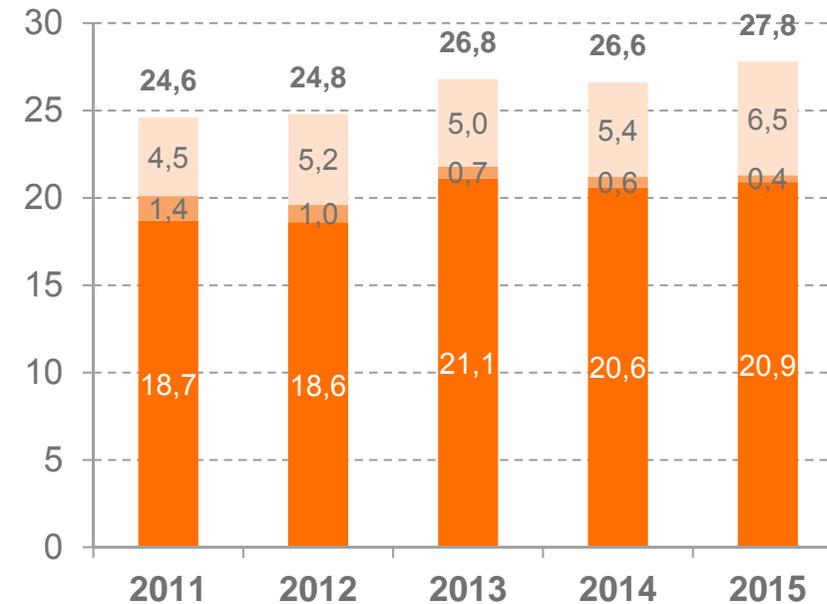
■ B2B ■ Wiederverkäufer ■ New Business



Rohertrag

[Mio. EUR]

■ B2B ■ Wiederverkäufer ■ New Business



- ▶ Wachstum der **B2B-Umsätze** durch erfolgreiche Umsetzung neuer Projekte und Produkte
- ▶ Weiterhin **steigende Roherträge** im B2B-Segment von ca. 40 % (2010) auf ca. 50 %
- ▶ Segment **Wiederverkäufer strategisch noch wichtiger**, da maßgeblich an der Umsetzung des TNB-Betriebs beteiligt
- ▶ Segment New Business bestehend aus **nacamar (Opportunität)** und **easybell (Wachstum)**

Update Tochtergesellschaften

Hauptversammlung
2015

New TV Experience

STREAMING | VIDEO-MANAGEMENT | HOSTING | APPS | PLAYOUT

PC | SMARTPHONE | TABLET | SMART TV

LÖSUNGSANBIETER → PRODUKTSCHMIEDE



Einzelanfertigung



Skalierende Produkte



150 RADIOS
1,5 PETABYTE
NR. 1 IN D



ADD
RADIO



easybell

Hauptversammlung 2015

Nr. 1 im
Preisvergleich



Nr. 1 im
Serviceranking



Innovativstes
Angebot



Schon wieder Testsieger!

Computer Bild.de
DSL-Kundenumfrage 2014
PLATZ 1
www.computerbild.de/dslumfrage

N24 TESTSIEGER
Internetanbieter
ANGEBOT, TARIFE, SERVICE
Test DSL & Kabel, 11/2014
im Test: 12 Anbieter

DtGV Deutsche Gesellschaft
für Verbraucherstudien mbH

Übrigens: easybell wieder mal oben

»Bild hat immer recht«

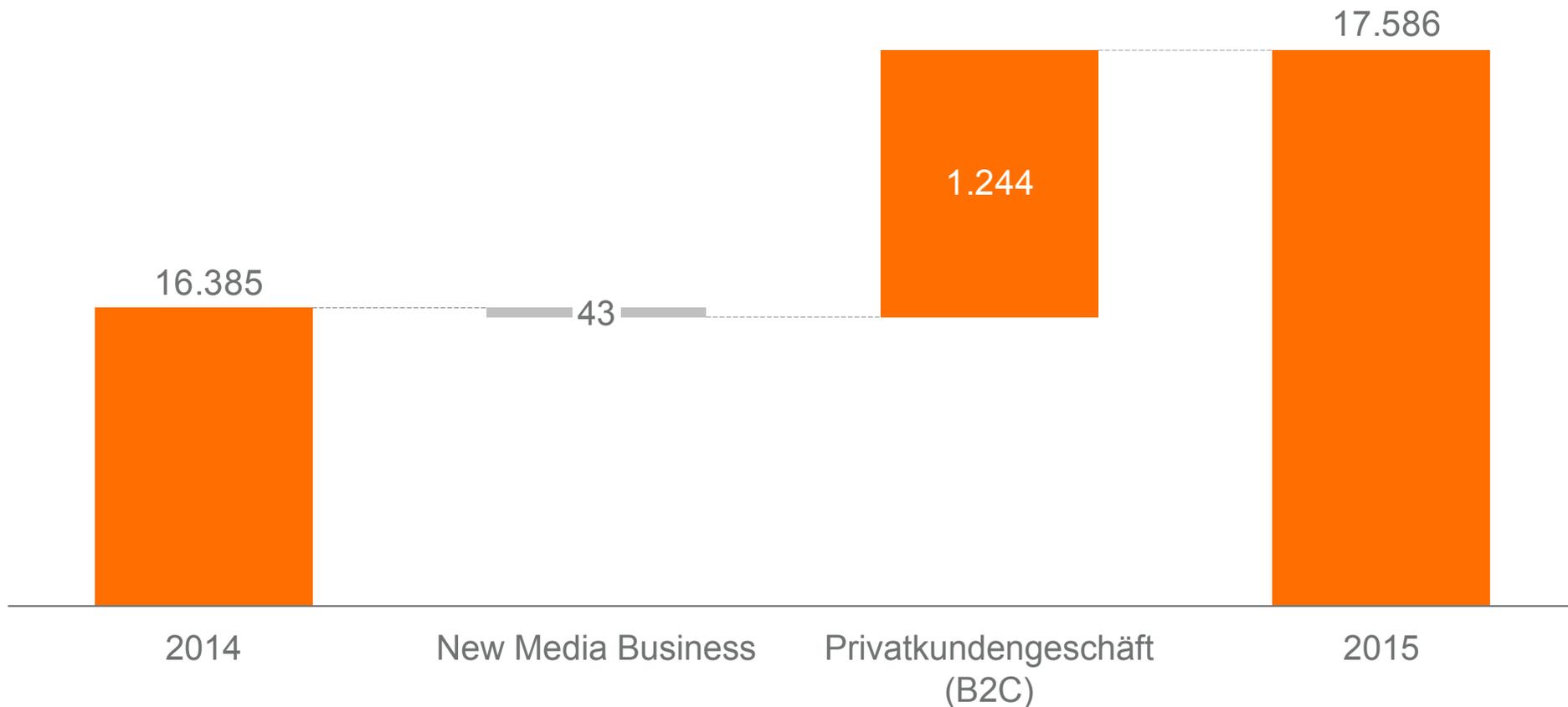


easybell vermarktet nun auch SME-Businesstelefonie

Die Erfahrungen aus dem Privatkundengeschäft konnten für einen kostengünstigen Einstieg in die hochprofitable **Onlinevermarktung** an kleinere Geschäftskunden genutzt werden.



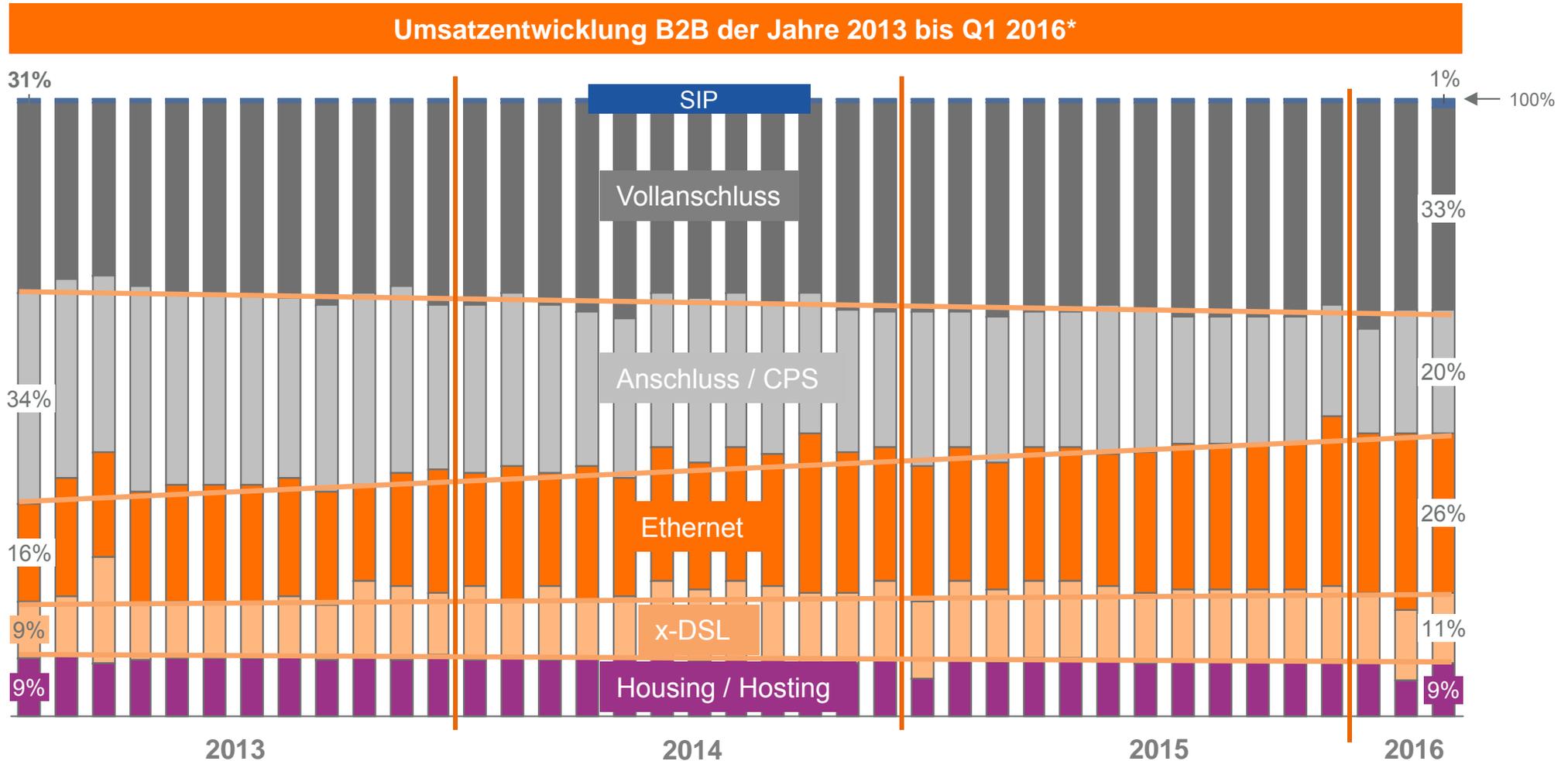
Umsatzentwicklung new business (TEUR)



- ▶ Der Umsatz im Privatkundengeschäft (B2C) unter der Marke **easybell** stieg in 2015 um 8%.
- ▶ Umsatz im Geschäftsbereich New Media Business unter der marke **nacamar** blieb konstant.

B2B-Umsatzentwicklung

* Ohne Sonstige B2B-Umsätze

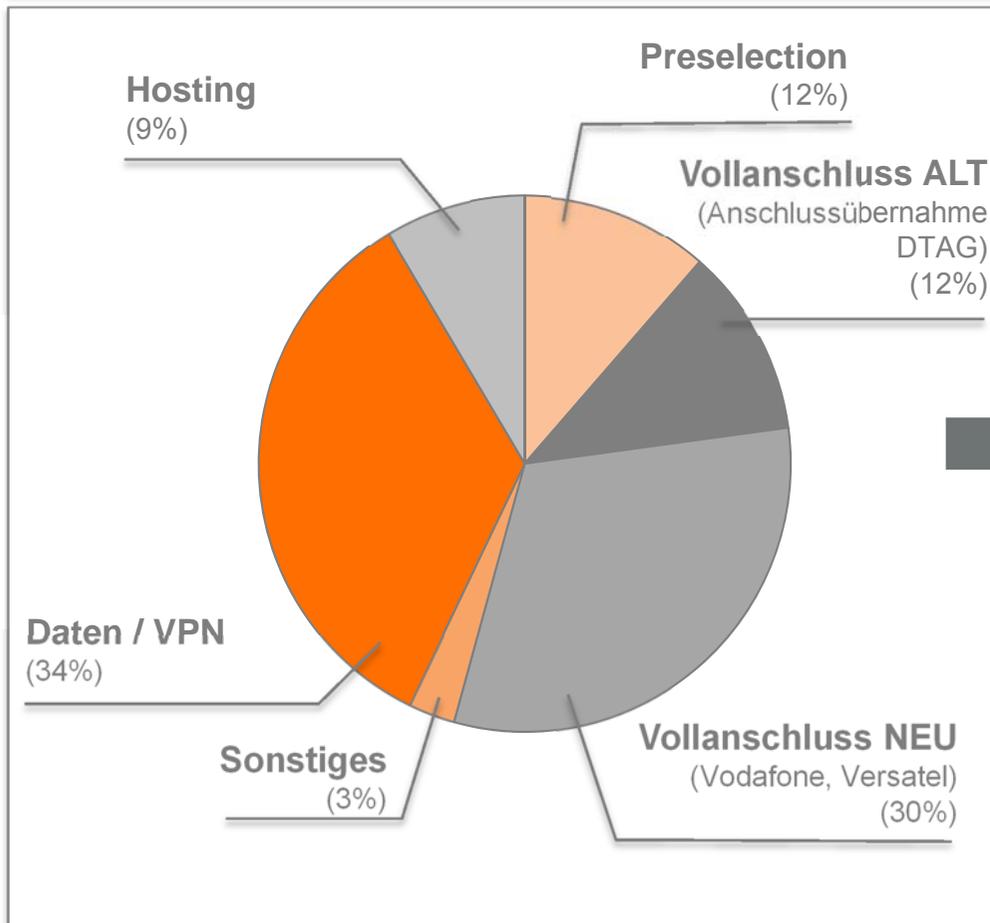


- ▶ Der Anteil am Umsatz des **Anschluss -/ CPS-Geschäfts** hat sich von 34 % auf 20 % verringert
- ▶ Der Anteil des **Vollanschlusses** am Umsatz hat sich von 31 % auf 33 % erhöht
- ▶ Der Anteil der Datenumsätze (**Ethernet / ADSL / SHDSL**) hat sich von 25 % auf 37 % erhöht
- ▶ Die **Transformation zu ALL-IP Produkten** (Bandbreite + SIP) hat begonnen (**SIP-only 1% in Q1**)

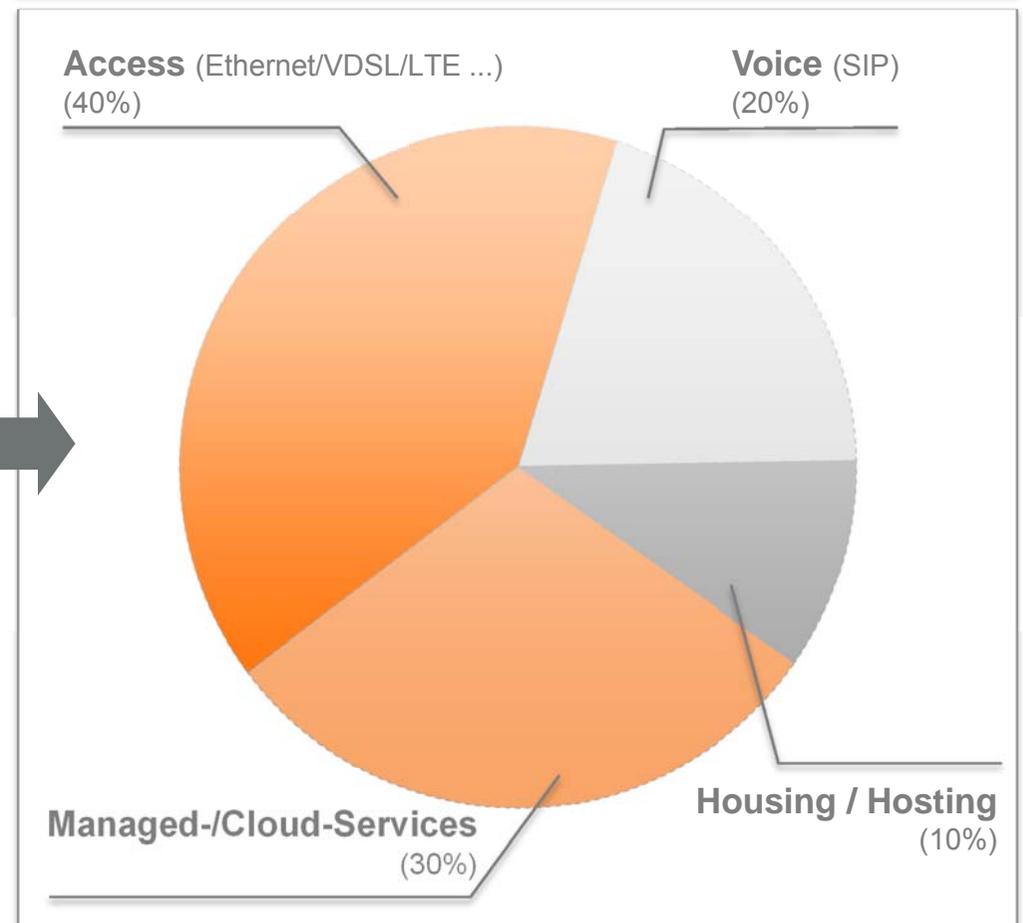
B2B-Geschäft auch zukünftig im Wandel

TK- und IT-Services wachsen zusammen

2014



2020e



Einschätzung: ecotel Produktmanagement

Chancen und Herausforderungen

Chancen

- ▶ Steigende Rohertragsmargen durch eigenen TNB-Betrieb (Ziel 60 %)
- ▶ Weitere Gewinnung von Großkunden im Projektgeschäft
- ▶ Steigende Neukundengewinnung mittels integrierter Voice/Data Produkte (SIP, IP-Centrex, IT, Security, Cloud etc.)
- ▶ Zunehmende Wechselbereitschaft von Kunden aufgrund der Abschaltung des ISDN-Netzes zugunsten einer All-IP-fähigen Infrastruktur
- ▶ Rasant wachsende Bereitschaft von Netzbetreibern ihre neuen Glasfaser - Infrastrukturen Dritten über wholesale-Verträge kostengünstig zur Verfügung zu stellen

Herausforderungen

- ▶ Ausfallsicherer Betrieb der eigenen NGN-Infrastruktur (TNB)
- ▶ Mitgestaltung der regulatorischen Rahmenbedingungen (D / EU) über intensive Verbandsarbeit (VATM, BREKO etc.)
- ▶ Einkauf höherer Bandbreiten (VDSL, Ethernet, LTE etc.) zu wettbewerbsfähigen Konditionen

Agenda

- ▶ Status - Chancen - Herausforderungen
- ▶ **Geschäftsbericht 2015**
- ▶ Status Geschäftskundenlösungen

Peter Zils

Johannes Borgmann

Achim Theis



| **Johannes**

Borgmann |

stellv. Vorstandsvorsitzender

Geschäftsbericht 2015

Ertragslage 2015

Umsatz- und EBITDA-Ziele wurden erreicht

Wesentliche Kennzahlen [Mio. EUR]	2013	2014	2015	Prognose	
Umsatzerlöse	91,2	101,5	106,3	90 - 100	✓
davon Geschäftskunden	42,0	41,9	42,9	42 - 45	✓
davon Wiederverkäufer	34,7	43,2	45,8	30 - 45	✓
davon New Business	14,4	16,4	17,6	17 - 19	✓
Rohertrag	26,8	26,6	27,8		
davon Geschäftskunden	21,1	20,6	20,9		
davon Wiederverkäufer	0,7	0,6	0,4		
davon New Business	5,0	5,4	6,5		
EBITDA	6,6	7,3	7,9	7,5 – 8,5	✓
in %	7,2%	7,1%	7,4%		
EBIT	3,2	3,0	3,6		
Konzernergebnis	1,4	1,2	1,6		
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,40	0,33	0,46		

Bilanzkennzahlen und Entwicklung

Starker Free Cash Flow und Anstieg Nettofinanzvermögen

[Mio. Euro]

Bilanzkennzahlen	2013	2014	2015
Bilanzsumme	45,2	43,8	50,2
Langfristige Vermögenswerte	24,1	23,0	22,0
Kurzfristige Vermögenswerte	21,1	20,8	28,2
Eigenkapital	20,2	20,7	22,0
Finanzschulden	7,4	6,5	5,1
Eigenkapitalquote	44,7%	47,1%	43,8%
Nettofinanzvermögen	-1,3	-1,5	2,6
Free Cash Flow	-0,8	1,5	5,4

- ▶ Free Cash Flow deutlich angestiegen (+3,9 Mio. EUR)
- ▶ Nettofinanzvermögen deutlich angestiegen (+4,1 Mio. EUR)
- ▶ Finanzschulden weiter zurückgeführt (-1,4 Mio. EUR)
- ▶ Bilanzsumme stichtagsbedingt angestiegen, daher EK-Quote gesunken
- ▶ Alle Financial Covenants wurden deutlich eingehalten.

Finanzlage 2015

Free Cash Flow weiter deutlich gesteigert

[Mio. Euro]

Wesentliche Daten zum Cash Flow	2013	2014	2015
Finanzmittelfonds zum 01.01	7,5	6,1	5,0
Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit	6,9	4,4	8,5
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	-7,7	-2,9	-3,2
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit	-0,6	-2,6	-2,6
Finanzmittelfonds zum 31.12.	6,1	5,0	7,7
Erzeugter Free Cash Flow *	-0,8	1,5	5,4

* Free Cash Flow = Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit + Cash Flow aus der Investitionstätigkeit

Dividendenvorschlag für 2015

Aktionärsvergütung	2012-2014	2015	2016
Aktienrückkäufe (EUR)	1.586.646,41		
Bardividende (EUR)		561.600,00	807.300,00
~ Vergütung / Aktie* (EUR)	0,14	0,16	0,23

- ▶ In den Jahren 2012 bis 2015 wurden die Aktionäre in einem Umfang von insgesamt 2,1 Mio. EUR vergütet.
- ▶ In 2016 soll diese Vergütung 0,8 Mio. EUR bzw. 0,23 EUR / Aktie betragen

* Bezogen auf die jeweilige durchschnittliche Aktienanzahl

Q1 2016

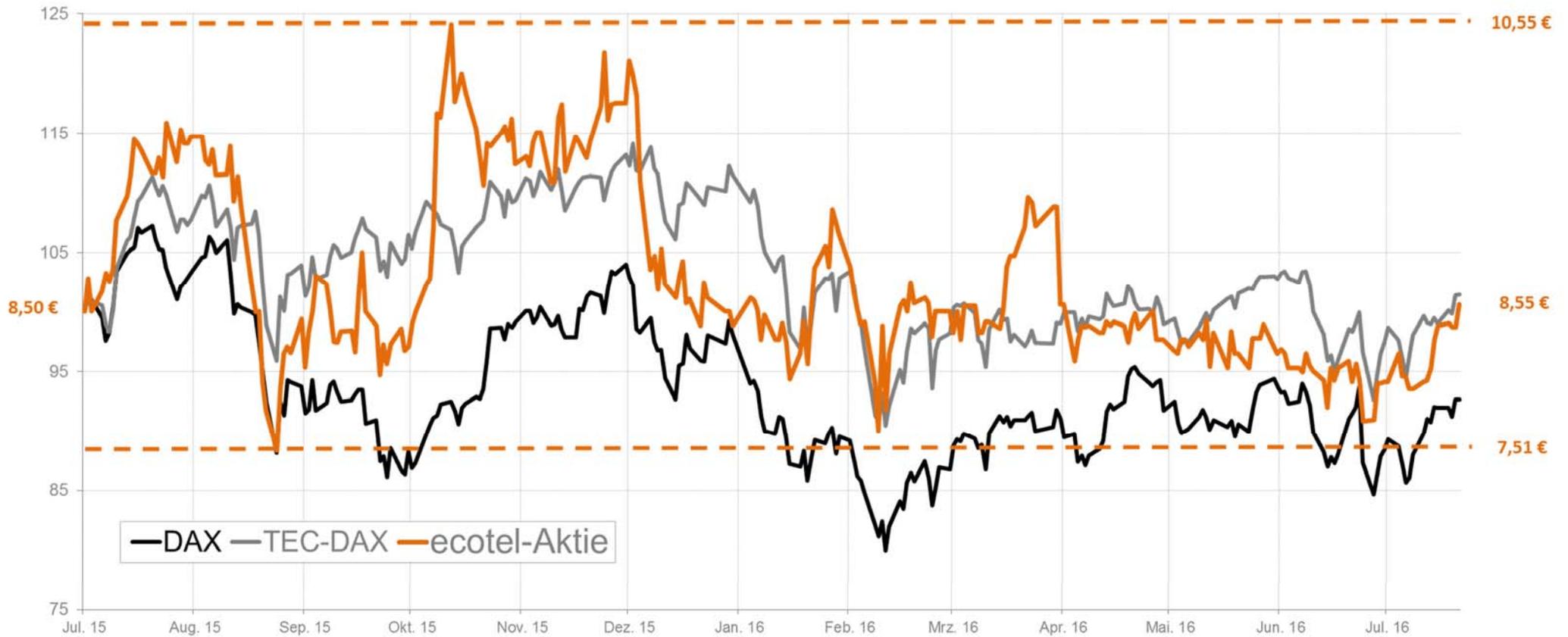
Sehr zufriedenstellender Start in 2016

[Mio. Euro]

Wesentliche Kennzahlen [Mio. EUR]	Q1 2014	Q1 2015	Q1 2016
Umsatzerlöse	26,2	26,0	29,9
davon Geschäftskunden	10,7	10,6	11,4
davon Wiederverkäufer	11,5	10,9	14,3
davon New Business	3,9	4,5	4,3
Rohhertrag	6,6	6,9	7,1
davon Geschäftskunden	5,2	5,1	5,5
davon Wiederverkäufer	0,1	0,1	0,1
davon New Business	1,3	1,7	1,5
EBITDA	1,7	2,7	1,9
in %	6,5%	10,3%	6,2%
EBIT	0,7	1,5	0,8
Konzernergebnis	0,3	0,8	0,3
Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,07	0,22	0,10
Nettofinanzvermögen	-1,4	0,0	1,6

- ▶ B2B Umsatz steigt
- ▶ New Business Umsatz stabil
- ▶ Rohhertrag gestiegen
- ▶ Einmalertrag im EBITDA
Q1 2015 in Höhe von 1,3 Mio. EUR
- ▶ Nettofinanzvermögen deutlich verbessert

► Kursentwicklung vom 1.7.2015 bis zum 21.07.2016



	01.07.2015	31.12.2015	21.07.2016
Aktienkurs	8,89 EUR	8,40 EUR	8,55 EUR
Marktkapitalisierung:	31,2 Mio. EUR	29,5 Mio. EUR	30,0 Mio. EUR

- ▶ **Prognose 2016: Umsatz von 95 – 105 Mio. EUR, EBITDA von 7,0 – 8,5 Mio. EUR**
 - davon **Geschäftskunden: 43 – 46 Mio. EUR**
 - davon **New Business: 17 – 19 Mio. EUR**
 - davon **Wiederverkäufer: 35 – 40 Mio. EUR**

	2014	2015	2016*
Umsatzerlöse	101,5	106,3	95 - 105
davon Geschäftskunden	41,9	42,9	43 - 46
davon New Business	16,4	17,6	17 - 19
davon Wiederverkäufer	43,2	45,8	35 - 40
EBITDA	7,3	7,9	7,0 – 8,5

* Prognosewerte

Agenda

- ▶ Status - Chancen - Herausforderungen
- ▶ Geschäftsbericht 2015
- ▶ **Status Geschäftskundenlösungen**

Peter Zils

Johannes Borgmann

Achim Theis



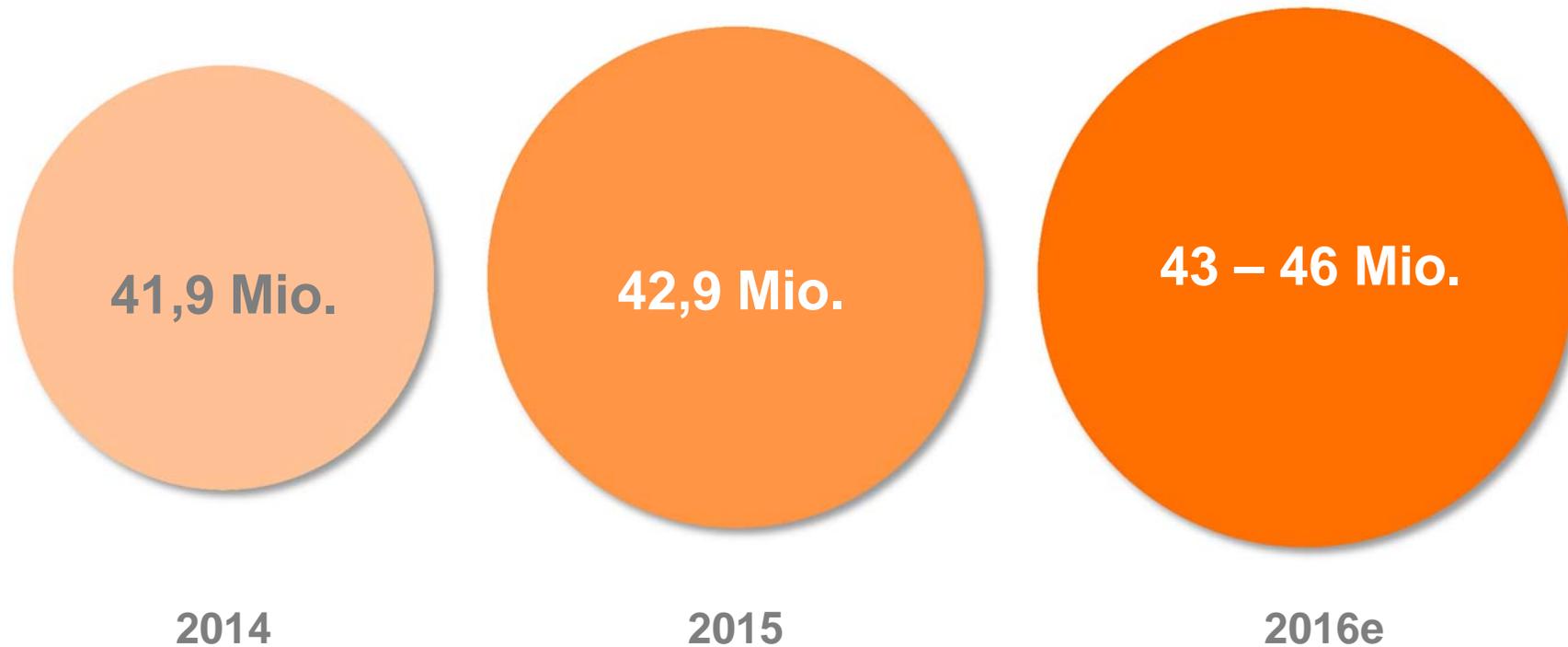
| **Achim**

Theis

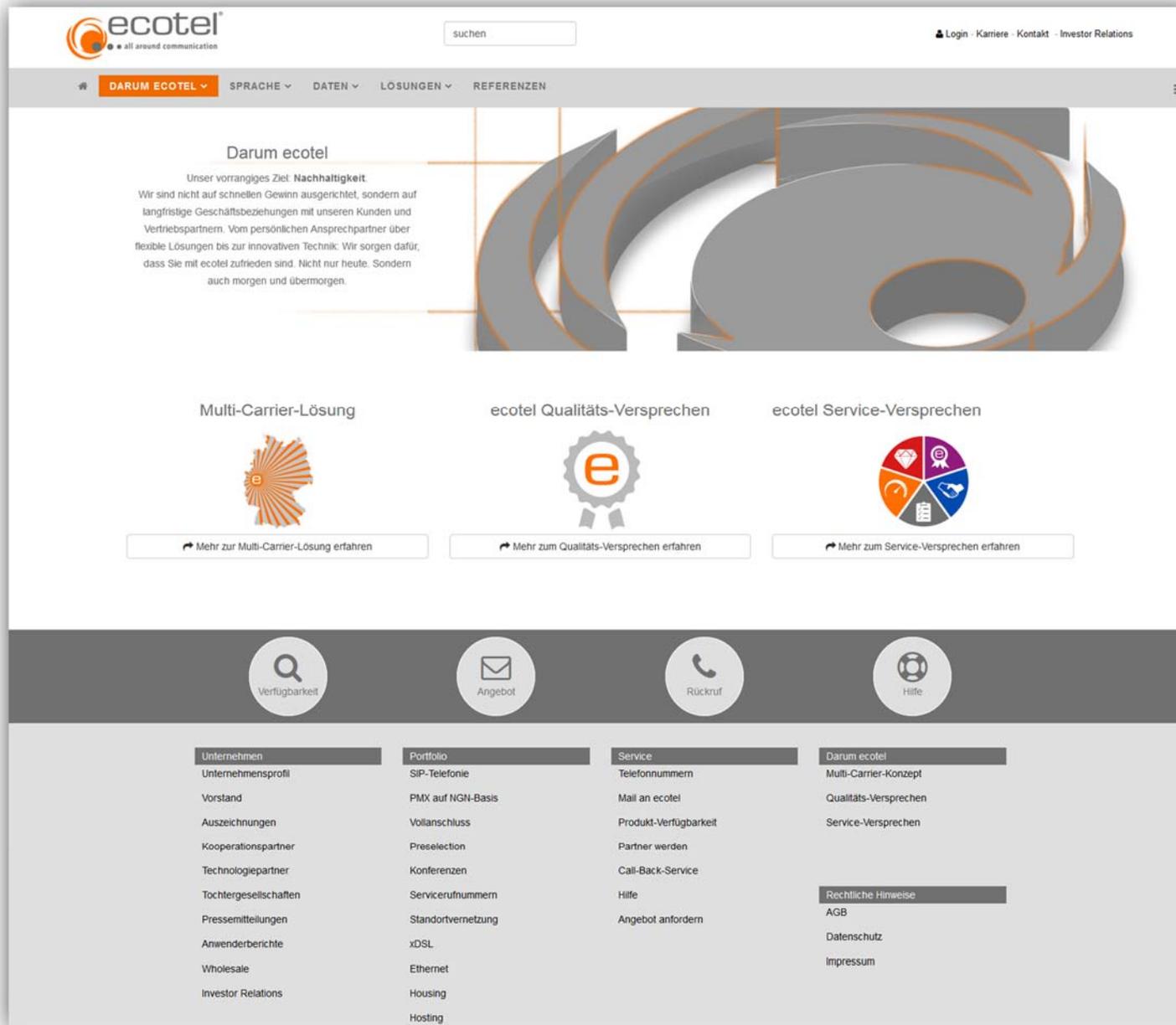
Vorstand Vertrieb

Status Geschäftskundenlösungen

B2B – Umsatz Entwicklung in Euro



➔ Firmenkonjunktur vor Branchenkonjunktur



USP 1: Das ecotel Multi-Carrier-Konzept



ecotel verfügt über Netzkopplungen mit einer Vielzahl von nationalen und internationalen Carriern.

ISP: Internet Service Provider TNB: Teilnehmernetzbetreiber

ecotel ethernet-Portfolio

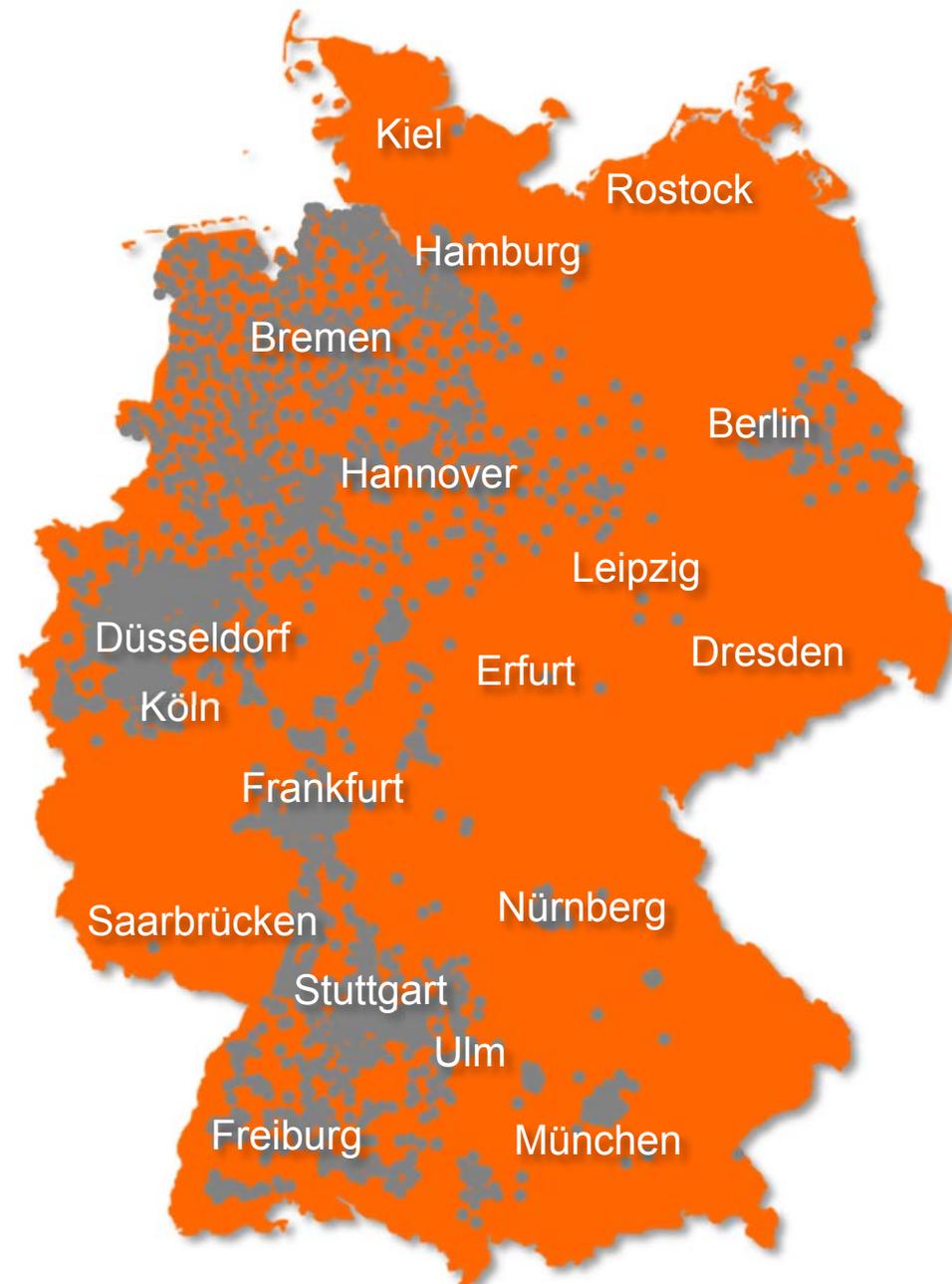
mit ecotel ethernet access an jedem Standort

- ▶ **Bisheriger Schwerpunkt:**
ethernet access auf Kupfer
- ▶ **Bundesweite** Verfügbarkeit mit
2 M bis 10 M auf **Kupfer** in den
Zonen Metro, Regio
und Country
- ▶ Ergänzt um gute Verfügbarkeit mit
100 M bis 1.000 M auf **Glas/ LWL**
in den Zonen Metro, Regio und
Country

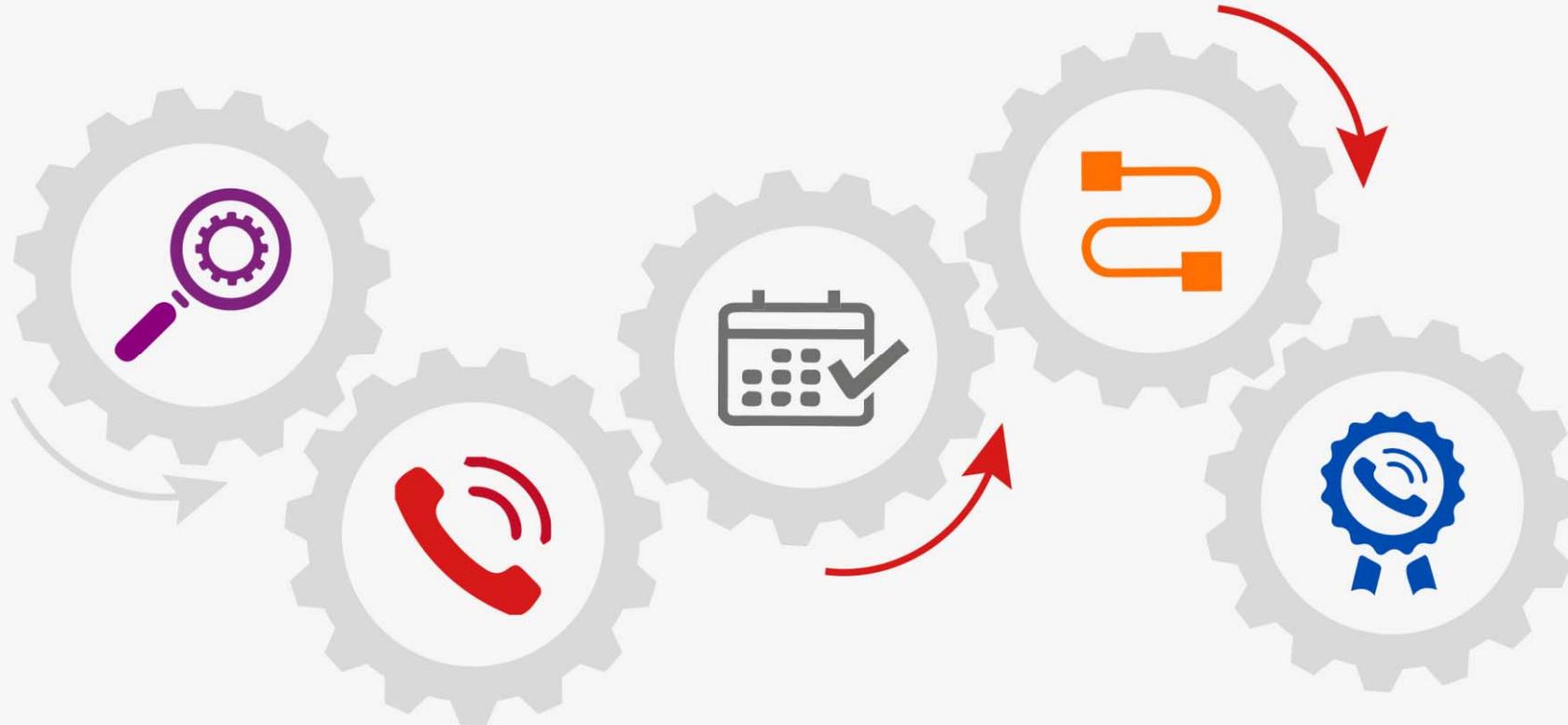


Wettbewerbsvorteil: Multi-Carrier-Konzept

- ▶ **Bisheriger Schwerpunkt:**
ethernet access auf Kupfer
- ▶ **Bundesweite** Verfügbarkeit mit 2 M bis 10 M auf **Kupfer** in den Zonen Metro, Regio und Country
- ▶ Ergänzt um gute Verfügbarkeit mit 100 M bis 1.000 M auf **Glas/ LWL** in den Zonen Metro, Regio und Country
- ▶ **Jetzt neu:**
- ▶ Zugriff auf > 550.000 km Glasfasernetz in Deutschland
- ▶ **Bessere Preise und Margen**



USP 2: ecotel Qualitätsversprechen



Qualifizierte Auftragsprüfung

Sicherstellung von Plausibilität, Umsetzbarkeit und Vollständigkeit Ihres Auftrages

Welcome Call

Vorstellung Ihres verantwortlichen ecotel Ansprechpartners für die gesamte Anschaltungsphase

Auftrags- & Terminbestätigung

Informationen über Auftragsumfang und Umsetzungstermine Ihrer beauftragten Produkte

Anschaltung & Installation

Termingerechte Realisierung Ihrer beauftragten Produkte

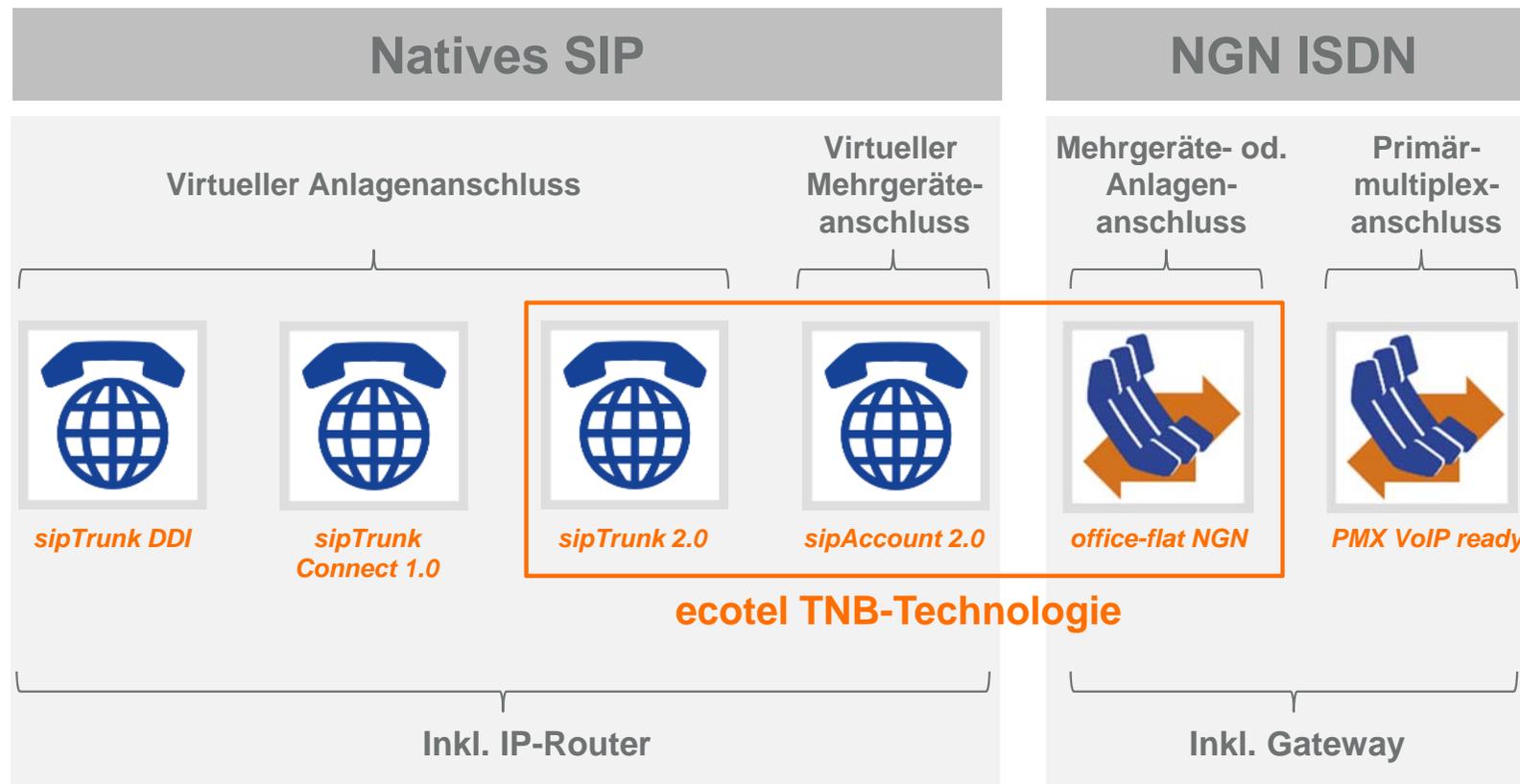
Quality Call

Vergewisserung über die erfolgreiche Umsetzung Ihres Auftrages mit anschließender Erstrechnungskontrolle

USP 3: ecotel Service-Versprechen



IP-basierte Sprachdienste über sämtliche Anschlussarten. Vom Mehrgeräteanschluss bis zum Primärmultiplexanschluss.

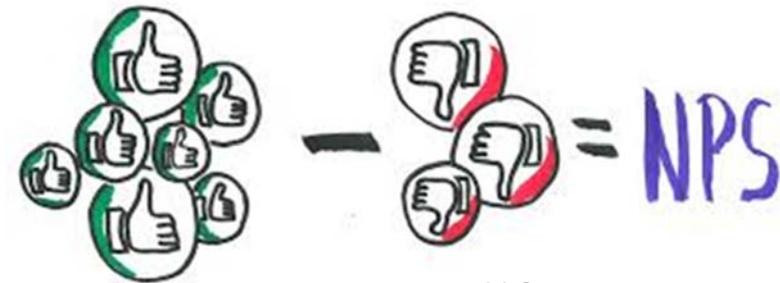
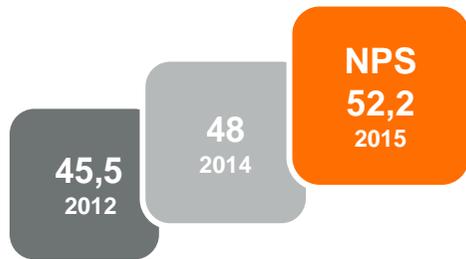


Ergebnisse zur Partnerbefragung

**Die Weiterempfehlungsbereitschaft
der Vertriebspartner
ist um 4,2 Punkte gestiegen!**



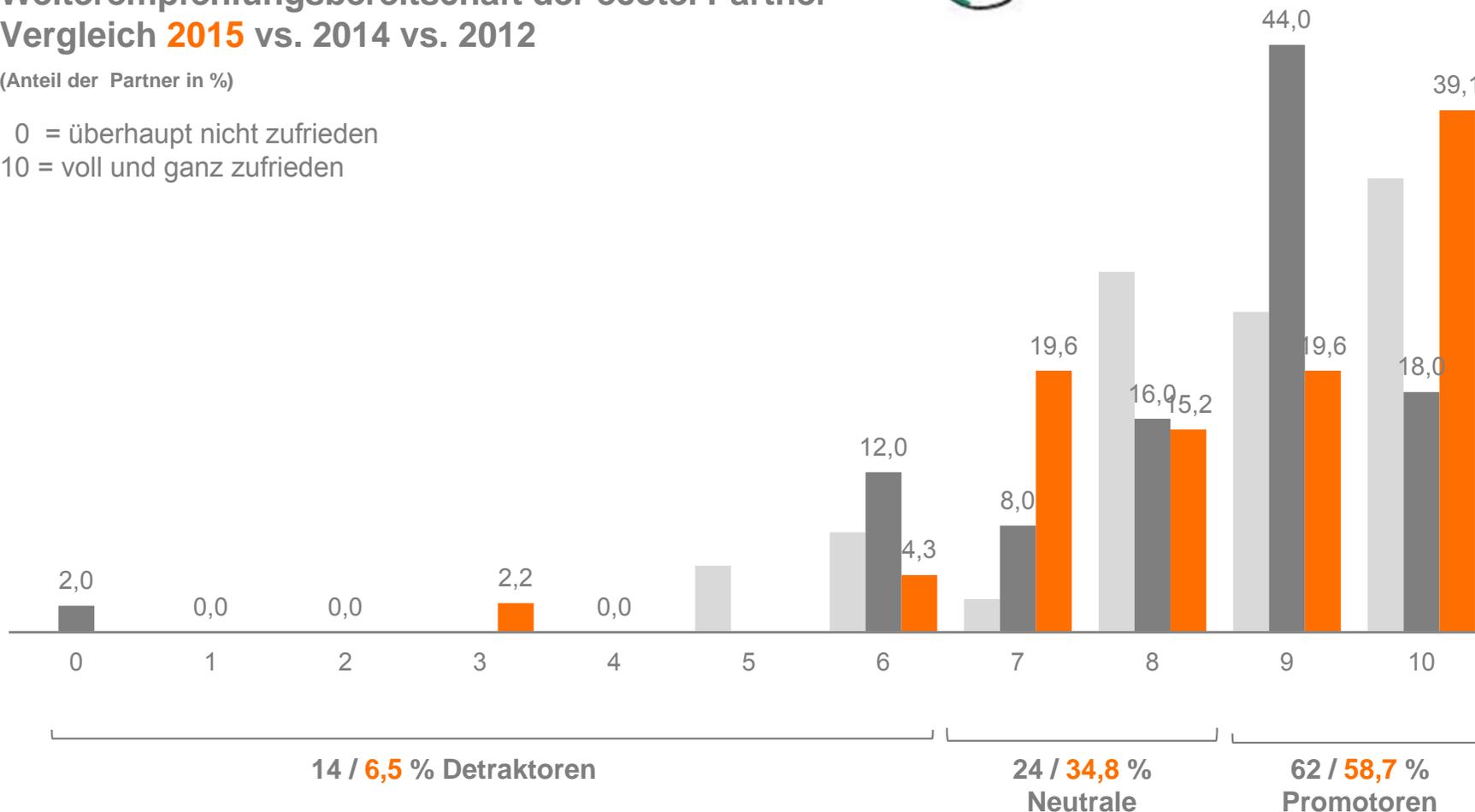
NPS Entwicklung 2012 bis 2015



Weiterempfehlungsbereitschaft der ecotel Partner Vergleich 2015 vs. 2014 vs. 2012

(Anteil der Partner in %)

0 = überhaupt nicht zufrieden
10 = voll und ganz zufrieden



In 2013 wurde kein NPS erfragt.

Unser Ansporn:

Wer nicht täglich besser wird, hört auf gut zu sein



Freundlichkeit und Kompetenz werden von den Befragten überwiegend positiv wahrgenommen und sind eine gute Basis für eine hohe Weiterempfehlungsbereitschaft

ecotel Success Stories

Kommunikations-Komplettpaket für Allianz Agenturen

Hosting
 Housing
 ethernet.VPN
 Vollanschluss (ISDN + DSL)

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



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.“



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

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. Czys, H. Bauer, 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

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 Landshut

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

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 schnelllebigen 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.



Fritz-Waller-Stadion Bildquelle: f. FC Kaiserslautern e.V.



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.

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.

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

Referenzkunden 2015

Wofür wir morgens aufstehen!



- Top 1:** Vorlage der Abschlüsse 2015
- Top 2:** Verwendung des Bilanzgewinns
- Top 3:** Entlastung des Vorstands
- Top 4:** Entlastung des Aufsichtsrats
- Top 5:** Wahl des Abschlussprüfers 2016
- Top 6:** Wahlen zum Aufsichtsrat