

EPSILON NEWS

paper 2024

Hybride Arbeits-
formen – Die
Arbeitswelt im
Umbruch | S28

Kompetenz, Werthaltigkeit und Mensch- lichkeit

Am Markt, bei Partnern und Kunden.

Effizientes Hardware
Lifecycle Management –
Der Trend zum “Mieten
statt Kaufen” | S22

Warum die richtige
Konnektivität für
IoT so wichtig ist
| S36



3 Editorial
 4 Leistungen & Services
 6 Epsilon Partnerportal
 7 Team Abrechnung & Sales Support
 8 Connectivity Solutions Management
 10 AKADEMIE 360°
 14 Gamma Roadshow Rückblick 2023
 18 Hotspot & Premium Partner-Netzwerk
 20 Premium Partner
 22 Hardware Lifecycle Management
 27 Team Vertrieb
 28 Hybride Arbeitszeiten
 30 FUSION IoT
 35 myFUSION – Das IoT-Portal
 36 Konnektivität für IoT
 37 Ein kleiner Ausblick auf FUSION IoT 2024
 38 FUSION IoT Tarifwelt
 40 FUSION IoT Team
 44 Incentives Rückblick 2023
 47 Gewinnspiel

IMPRESSUM

Epsilon Telecommunications GmbH
 (Ein Unternehmen der Gamma Holding GmbH)
 Ziegeleistraße 2
 D-95145 Oberkotzau
 Ust-ID-Nr.: DE197204147
 Amtsgericht Hof HRB 2768

Geschäftsführer: Christian Krug

Telefon: +49 9286 9404-400

Telefax: +49 9286 9404-129

E-Mail: info@epsilon-telecom.de

Internet: www.epsilon-telecom.de

Vi.S.d.P. Christian Krug

Anzeigenverkauf: marketing@epsilon-telecom.de

Redaktion: Selina Müller, Anna Degenkolb,
 Dimitrios Nikolaidis, Christian
 Krug, Florian Sonntag, Janine
 Flessa

Druck: megadruck.de

Veröffentlichung: Januar 2024

Auflage: 1.000 Stck.

Ausgabe digital verfügbar

Technische Änderungen, Irrtümer und Farbabweichungen vorbehalten. Die Epsilon Telecommunication GmbH übernimmt keine Haftung für die Inhalte externer Anzeigen. Rechtsweg ausgeschlossen.



Mittels dieses Wertemodells realisieren wir als unabhängiger B2B Lösungsanbieter die digitale Kommunikation unserer Kunden.

Die Epsilon

Persönlich, Neugierig,
Zuverlässig und Zielorientiert.

Seit über 25 Jahren stehen wir mit unseren Partnern dem deutschen Mittelstand zur Seite, um Wachstum und Wohlstand zu begleiten und möglich zu machen.

Gerade in schwierigen Zeiten ist es unerlässlich einen Ansprechpartner zu haben, der mit Weitblick und Umsicht, in einer sich immer schneller drehenden Welt, zur Seite steht.

Unser Anspruch? „Wir sind der erfolgreichste Digitalisierungspartner für den europäischen Mittelstand.“

Eine Vision, die uns dahin gebracht hat, wo wir heute stehen. Mit uns haben Sie den erfolgreichsten deutschen Dienstleister für Kommunikation im Geschäftskundenumfeld an Ihrer Seite. Eine Position, auf welcher wir keineswegs zur Ruhe kommen, sondern eingebettet in einen europaweit agierenden Konzern über alle Grenzen hinweg planen und umsetzen.

Über unser Netzwerk sind wir in der Lage, ganzheitliche Lösungen der digitalen Kommunikation anzubieten, von denen Sie als Partner und Kunde nur profitieren können.

 Christian Krug – Geschäftsleitung

Mehr als 25 Jahre bestehend durch Kompetenz, Wertehaltigkeit und Menschlichkeit. Am Markt, bei Partnern und Kunden.

Wir sind die Epsilon.

Der Markt wächst – wachsen Sie mit!

Wir sind am Puls der Zeit und nehmen aktuelle Trends und Themen der Digitalisierung auf. Zukunftsorientiert und zielgerichtet. Im Zuge der Digitalen Revolution, Internet of Things und Industrie 4.0 erschließt Epsilon für Sie permanent neue Bereiche und Services. Mit aktuell hoher Bedeutung im Geschäftskundenumfeld, als Ergänzung bestehender Leistungen oder solche, die wichtig für die zukünftige digitale Entwicklung von Unternehmen und B2B-Kunden sind.

Der Weg in die Zukunft

Ein rasanter Fortschritt der modernen Technik und ein steigender Kostendruck machen es sinnvoll und notwendig, unternehmensinterne Prozesse durch Digitalisierung zu optimieren. Unsere Aufgabe hierbei ist es, Sie sinnvoll und nachhaltig zu begleiten, sodass Sie nicht nur Kosten sparen, sondern auch die Erschließung neuer Märkte in Angriff nehmen können. Mithilfe eines Netzwerks kompetenter Kooperationspartner ist Epsilon in der Lage, ganzheitliche Lösungen im Bereich der Digitalisierung anzubieten. Wir bieten umfassenden Support von A bis Z und weit darüber hinaus. Machen Sie sich unser tiefgreifendes Fachwissen zu Nutze und erleben Sie, was optimaler Support und partnerschaftliche Zusammenarbeit wirklich bedeuten.



ServiceDienstleister Nr.1

Wir sind in der unabhängigen Vermarktung und Vermittlung von Kommunikationslösungen und Services für Geschäftskunden der ServiceDienstleister Nummer 1. Wir adressieren mit unseren Leistungen folgende Zielgruppen:

Vertriebspartner

» Betreuen und beraten Sie den deutschen Mittelstand zu Themen rund um Kommunikation und Digitalisierung? «

» Dann sind wir der ideale Partner für Sie! «

Sie haben den Kundenkontakt. Wir haben die Produkte, Lösungen und Services aller namhaften und relevanten B2B-Anbieter. Schließen Sie sich uns an. Werden Sie Teil des im Geschäftskundensegment erfolgreichsten Netzwerks der ITK-Branche.

Anbieter und Dienstleister

» Ihr Portfolio adressiert Geschäftskunden und insbesondere den Mittelstand mit Produkten, Lösungen und Services zum Thema Kommunikation und Digitalisierung? «

» Beste Voraussetzungen für eine Partnerschaft mit uns! «

Sie haben das Produkt, die Lösung oder den Service. Wir haben die Expertise, gepaart mit langjähriger Erfahrung und ermöglichen Ihnen die maximale Unterstützung für Realisierung Ihrer Festnetz-, IP-, Mobilfunk und IoT-Projekte. Verschaffen Sie sich durch uns Zugang zum Markt und zu Geschäftskunden. Von der Ausarbeitung der Angebote bis hin zu deren Umsetzung.

Geschäftskunden

» Als Rückgrat der Wirtschaft stehen Sie vor Herausforderungen einer digitalen Welt? «

» Dann sind Sie bei uns genau richtig! «

Sie kümmern sich um Ihre Kernkompetenz – Ihr Geschäft. Wir vermitteln Ihnen den richtigen ITK-Vertriebspartner für Ihre Anforderung. Wir verfolgen einen kooperativen Betreuungsansatz und pflegen beste Kontakte zu den relevanten Ansprechpartnern der Netzbetreiber und Anbieter. Sprechen Sie uns an und profitieren Sie vom erfolgreichsten Netzwerk der ITK-Branche im Geschäftskundensegment.





Epsilon Partnerportal

Immer auf dem Laufenden mit dem Epsilon Service-Tool!

Verträge, Abrechnungsbelege, Provisionslisten und vieles mehr – das Portal bietet umfassende und schnell abrufbare Informationen und optimiert somit unseren Service.

Mit dem Epsilon Partnerportal vereinfachen wir den Zugriff auf Informationen und erleichtern so Ihre tägliche Arbeit.

Alles in einem Portal

- Im Portal haben Sie eine ausführliche Übersicht Ihrer Abrechnungsbelege und Provisionslisten.
- Sie können die Portalrechte Ihrer Mitarbeiter selbst festlegen und verwalten.
- Netzbetreiberdokumente (News, Formulare, Anträge, Infos...) werden Ihnen gesammelt zur Verfügung gestellt.
- Den Status Ihrer Anfragen können Sie übersichtlich über das Ticketsystem einsehen.
- Das Epsilon Partnerportal ist Ihr Zugang zum exklusiven Premium Partner-Netzwerk.
- Ihr Zugang zur Wissensplattform rund um Digitalisierung, IoT und sonstige Themen aus der Branche.



Team Abrechnung

Schneller, besser, digital

Wir leben Digitalisierung und richten Leistungen, unsere eigenen Prozesse und die in Richtung unserer Partner und Kunden, konsequent darauf aus. Für jetzt und die Zukunft!

Partneranlage

Der Anlaufpunkt für alle vertraglichen Unterlagen und die Zusammenarbeit mit unseren Kooperationspartnern.

Vertriebscontrolling

Unsere Spezialisten für Vertragswesen, Analyse und Reporting sowie Provisionsmanagement. Für ein korrektes und sicheres Business.

Steuerung

Die Abläufe und Prozesse permanent im Blick und ausgerichtet auf Qualität, Effizienz und Leistung. Für die Konzentration auf das Wesentliche: Gemeinsam erfolgreiches Business.



Rechnen Sie mit uns

Experten kümmern sich akribisch um alle Einzelheiten. Das Team für die faire und transparente Abrechnung an und für unsere Partner. Denn zeitnahe Honorieren von Leistung und hohe Liquidität gewährleisten erfolgreiches Geschäft über automatisierte Belege, individuelle Finanzierungsmodelle oder effizientes Reklamationsmanagement.

Sales Support

Werbepause? Nicht mit uns. Und damit kennen wir uns aus.

Das Team für Sales Support, Kommunikation und Information bei Epsilon. Wir versorgen über verschiedene Kanäle und Medien unsere Partner und Kunden mit allen wichtigen Informationen. Von uns erhalten Sie exklusive News und werden mit Expertenwissen versorgt.



marketing@epsilon-telecom.de
+49 (0) 9286 9404-400

Unser Service, unsere Leistungen

Mit unserem Epsilon Sales Support bieten wir Ihnen jederzeit die bestmögliche Betreuung und Kundennähe. Diesen Anspruch können wir mit Hilfe eines umfangreichen Leistungsportfolios und persönlichem Service garantieren.

Unsere Experten mit langjähriger Erfahrung sowie die digitale Anbindung und Verknüpfung in Sachen Support, Design und Medien mit einem Draht zum Netzbetreiber sind für Sie da.

Mit Social Selling Tipps und Tricks zum großen und erfolgreichen Netzwerk. Bei uns sitzen die Profis auf ihrem Gebiet.

Sprechen Sie uns an, damit Sie sich voll und ganz auf Ihr tägliches Business konzentrieren.



Das Connectivity Solutions Management (CSM) ist das Herzstück der Epsilon und steht Ihnen bei allen Anliegen mit Rat und Tat zur Seite.

Wir glauben fest daran, dass eine persönliche Betreuung den Unterschied ausmacht. Unser CSM-Team ist darauf spezialisiert, Ihnen bei einer Vielzahl von Anliegen zu helfen. Wir sind stets bestrebt, unsere Dienstleistungen zu verbessern und Ihren Anforderungen in jeder Hinsicht gerecht zu werden.

Mit den Telefondurchwahlen erhalten Sie eine direkte Verbindung zu Ihrem persönlich gewünschten Epsilon Ansprechpartner.

Aus dem Team Netze wird das Team CSM – Connectivity Solutions Management der Epsilon

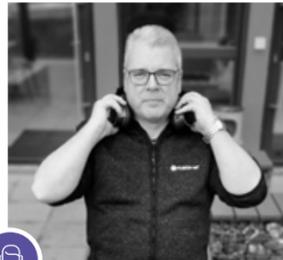
Ihr exklusiver BusinessConnectServices

- Ganzheitliche Beratung und Unterstützung bei Projekten, von der Analyse bis zur Umsetzung
- Optimierung von Kommunikationslösungen inklusive maßgeschneiderter Angebote
- Gemeinsamer Marktangang durch direkte Zusammenarbeit mit den Netzbetreibern
- Angebots- & Auftragsmanagement
- Proaktive Begleitung zur Kundenbindung mit unserem VVL- und Angebotsservice
- 1H Rückruf-Service über Ihr Epsilon-Portal
- OnBoarding neuer Partner + Mitarbeiter mit individuellen Schulungsmaßnahmen – Individuelle Schulungsmaßnahmen auf Anfrage

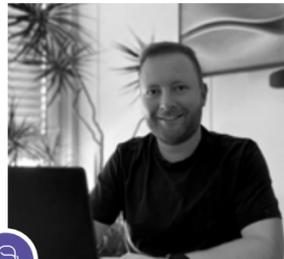
CSM | Mobile – Voice / Data / M2M

 <p>Stephanie Fuchs +49 9286 9404-452</p> <p>vodafone business</p>	 <p>Kevin Cahnbley +49 9286 9404-447</p> <p>O₂ Business</p>	 <p>Hamdiye Barcin +49 9286 9404-448</p> <p>O₂ Business</p>	 <p>Kristin Funke +49 9286 9404-454</p> <p>O₂ Business</p>	 <p>Thorsten Kramer +49 9286 9404-462</p> <p>O₂ Business</p>
--	--	--	---	---

CSM | Fixnet – Voice / Data / Cloud

 <p>Sebastian Amann +49 9286 9404-453</p> <p>O₂ Business</p>	 <p>Max Osterhoff +49 9286 9404-446</p> <p>O₂ Business</p>	 <p>Markus Hücherig +49 9286 9404-444</p>	 <p>Markus Wagels +49 9286 9404-443</p>
--	--	--	--

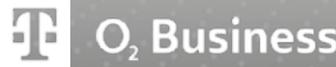
Sie haben einen besonders kniffligen Vorgang – dann kontaktieren Sie uns!

 <p>Christoph Beck Leitung CSM Mobile +49 9286 9404-406</p>	 <p>Florian Narr-Drechsel Leitung CSM Fixnet +49 9286 9404-405</p>
---	--



Ihre schriftlichen Anfragen können Sie gerne an ab@epsilon-telecom.de stellen.

Nach spätestens 48h erhalten Sie eine Rückmeldung.







- Telekom **GK Festnetz**
- FUSION** IoT – Let´s talk about IoT
- LinkedIn** Social Selling
- o2 Business Fixnet Sprechstunde**
- Hotspot** – Premium Partner Netzwerk
- Epsilon – **Quartal-Speed-Dating**
- Telekom **GK Mobilfunk**
- o2 Business TALK**

AKADEMIE 360° – mit aktuellem Wissensvorsprung als erster ins Ziel.

Im Rahmen von Online-Seminaren und Trainings versorgt die Epsilon Vertriebspartner und deren Mitarbeiter mit dem nötigen Fachwissen. Seien Sie als Epsilon Partner immer auf dem top-aktuellen Kenntnisstand. Wir sorgen dafür – von der Grundausbildung eines Neueinsteigers bis hin zum Lösungsspezialisten.

Wir kümmern uns um maßgeschneiderte Qualifizierungsmaßnahmen zu den Themen unseres Leistungsportfolios mit dem Fokus auf Geschäftskunden und machen so unsere Partner zu Experten für Kommunikationslösungen.

JANUAR °24

- MI | 17.01.
10:00 – 11:00 **Telekom GK Festnetz**
» Wie können wir die unterschiedlichen Produkte der IT-, TK- und Cloud-Welt einordnen? «
- MI | 24.01.
10:00 – 11:00 **Telekom GK Festnetz**
» Entkopplung von Sprache, Daten, Tarif und Konfiguration «
- 15:00 – 15:30 **Telekom GK Festnetz Spezial**
» Experten-Wissen aus erster Hand und offener Austausch «
mit Annette Schütz
- MI | 31.01.
10:00 – 11:00 **Telekom GK Festnetz**
» Die Cloud PBX2.0 – Einfacher Einstieg in die Collaboration «
- 16:00 – 17:00 **o2 Business Fixnet Sprechstunde**
» Spannende Themen rund um die aktuelle Produktwelt der o2 «

FEBRUAR °24

- MI | 07.02.
09:00 – 09:30 **FUSION IoT**
» Let´s talk about IoT «
- 10:00 – 11:00 **Telekom GK Festnetz meets FUSION IoT**
» Mobil sein – ohne Mobilfunkrufnummer «
mit Markus Hücherig & Michael Floth
- MI | 21.02.
10:00 – 11:00 **Telekom GK Festnetz**
» Vernetzungslösungen im Überblick (Underlay, Overlay, SD-WAN, SASE) «
- MI | 28.02.
10:00 – 11:00 **Telekom GK Festnetz**
» Highspeed mit hoher Verfügbarkeit – die echte Datenautobahn «
- 15:00 – 15:30 **Telekom GK Festnetz Spezial**
» Experten-Wissen aus erster Hand und offener Austausch «
mit Annette Schütz

>> NEW >> NEW >> NEW >> NEW >> NEW

- MI | 28.02.
ab 16:00 **HOTSPOT –**
Das Premium Partner Netzwerk



MÄRZ °24

- MI | 06.03.
10:00 – 11:00 **Telekom GK Festnetz**
» Punkt-zu-Punkt und Punkt-zu-Mehrpunkt (EthCo, EthCo2.0 – Access, EVPL, EPL) «
- MI | 20.03.
09:00 – 09:30 **FUSION IoT**
» Let´s talk about IoT «
- 10:00 – 11:00 **Telekom GK Festnetz**
» Provisionsregeln im Business-Bereich der Telekom «
- 16:00 – 17:00 **Epsilon | Quartal-Speed-Dating**
» Sie erhalten die wichtigsten Informationen zu aktuellen Aktionen, Tarifen und Produkten sowie Technologien der drei großen Anbieter in den Bereichen Festnetz und Mobilfunk sowie aus der Welt der IoT. «
- MI | 27.03.
15:00 – 15:30 **Telekom GK Festnetz Spezial**
» Experten-Wissen aus erster Hand und offener Austausch «
mit Annette Schütz

Die Epsilon Akademie 360° behält sich Änderungen vor. Alle Terminangaben ohne Gewähr. Kostenlose Online-Seminare. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Um immer zu den aktuellen Aktivitäten, Produkten und Vermarktungsschwerpunkten unserer Kooperationspartner auf dem Laufenden zu bleiben, bieten wir Partnern regelmäßig unsere speziell ausgerichteten Online-Seminare an. Epsilon Vertriebspartner können auf das gesamte Schulungsangebot zugreifen und sich ihren persönlichen Trainingskalender zusammenstellen. Informieren Sie sich über alle gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern angebotenen Trainings.

+532

Teilnehmer nahmen 2023 an den Epsilon Online-Seminaren teil.

Auch über unseren Hotspot und unsere Social Media Kanäle erhalten Sie Zugang zu unseren exklusiven und auf Sie zugeschnittenen Angebote.



Wussten Sie schon, wie man den HÜ zum Lachen bringt und was bei ihm im Kühlschrank nicht fehlen darf? Wir stellen ihm ein paar ganz persönliche Fragen.

Fragen WIR doch mal den HÜ! Telekom Festnetz-Spezialist der Epsilon im Gespräch



Welche Aufgabe hast du bei der Epsilon?

Hü: »Ich kümmere mich vorwiegend um die firmeninterne Kommunikation mit anderen Abteilungen – und wenn dann noch Zeit bleibt, auch etwas um die „Telekom“.«

Wie stellst du dir dein Leben als Rentner vor?

Hü: »Fitness-Center, Aperol, Schwimmbad, Dancing, Yoga, Familie«

Welche Witze bringen dich immer zum Lachen? Erzähl mal!

Hü: »Beamtenwitze – Treffen sich zwei Kollegen auf dem Flur – der eine zum anderen: Kannst du auch nicht schlafen?«

Was darf in deinem Kühlschrank nicht fehlen?

Hü: »Ich bin da eher vielseitig unterwegs – und – es hängt stark von meinem Gegenüber ab. Was der trinkt, trink ich auch – da bin ich dabei.«

Womit kann man dir eine Freude bereiten?

Hü: »Mit einem kühlen Getränk. Zur kalten Jahreszeit reicht auch der

Glühwein oder ein besonderes Starkbier.«

Kochst du gerne?

Hü: »Auf jeden Fall – und am liebsten zusammen mit meiner Frau. Am besten mit einem Tänzchen bei schöner Musik und einem kühlen Getränk.«

Wenn du überall auf der Welt sein könntest, wo wärst du am liebsten?

Hü: »Zu Hause – ich gehöre zu den stark heimatverbundenen Menschen, die der Region Hof treu bleiben. Da bin ich geboren, zur Schule gegangen, Frau kennen gelernt, geheiratet, Kinder bekommen – und in den letzten Jahren auch die Arbeit bei der Epsilon.«

Hast du in deinem Leben schon einmal ein Wunder erlebt?

Hü: »Die Geburt meiner 2 Töchter, bei denen ich tatsächlich auch immer rechtzeitig anwesend sein konnte. Und das ich jetzt miterleben kann und darf, wie die Enkelkinder zum Teil auch die Werte von damals prägen.«

»Das „Generationsübergreifende“ im Laufe der Zeit ist schon ein Phänomen – das gilt nicht zuletzt für die Telekommunikation, die sich im Wandel meines Berufslebens sehr stark verändert hat.«



MIT LINKEDIN ZUM ERFOLG

mit Anna Degenkolb

LIVE SEMINAR-REIHE

PART 1 PROFIL LIKE A PRO
01.02.2024 | 15:00 Uhr

PART 2 CONTENT IST KING
22.02.2024 | 15:00 Uhr

PART 3 LINKEDIN SALES - OHNE PITCH ZUM ZIEL
14.03.2024 | 15:00 Uhr

49€ einzelTICKET pro Part *oder* **99€** 3:2kombiTICKET Part 1-3

Jetzt QR-Code scannen und durchstarten!

powered by Akademie 360°

Mit LinkedIn zum Erfolg

Die 3-teilige Webinar-Reihe – gebündelt mit spannenden Experten-Wissen

einzelTICKET 49€	einzelTICKET 49€	einzelTICKET 49€
<p>Teil 1: Profil like a Pro In unserem ersten Webinar „Profil like a Pro“ erfahren Sie, wie Sie Ihr LinkedIn-Profil optimal gestalten. Wir zeigen Ihnen, welche Schlüsselemente in Ihrem Profil hervorstechen sollten und wie Sie verschiedene Funktionen, wie den Creator-Modus, nutzen, um Ihre Sichtbarkeit zu erhöhen. Verpassen Sie nicht die Chance, Ihr Profil in einen professionellen Magnet zu verwandeln.</p> <p style="text-align: right;">DO 01.02.2024</p>	<p>Teil 2: Content ist King Im zweiten Webinar „Content ist King“ geht es um die Kunst der Content-Erstellung auf LinkedIn. Wir vermitteln Ihnen, wie Sie relevante Themen finden, über die Sie schreiben können und stellen Ihnen verschiedene Content-Typen vor. Außerdem zeigen wir Ihnen, wie Sie noch mehr aus Ihren Inhalten hervorholen können.</p> <p style="text-align: right;">DO 22.02.2024</p>	<p>Teil 3: LinkedIn Sales: Ohne Pitch zum Ziel In unserem dritten Webinar „LinkedIn Sales: Ohne Pitch zum Ziel“ erfahren Sie, wie Sie langfristig Kunden und Leads über LinkedIn gewinnen können, ohne aufdringliche Verkaufstaktiken zu verwenden. Wir stellen Ihnen Strategien vor, um Ihr Netzwerk auszubauen, Beziehungen zu pflegen und geschäftliche Chancen zu maximieren.</p> <p style="text-align: right;">DO 14.03.2024</p>
<p><i>Bestpreis</i> 3:2kombiTICKET 99€ statt 147€ Buchen Sie das kombiTICKET und erhalten Sie alle 3 Webinar zum Preis von 2. Wir schenken Ihnen ein Webinar.</p>		

Sind Sie bereit, mit LinkedIn Ihre Unternehmenserfolge auf das nächste Level zu heben? Dann haben wir genau das Richtige für Sie! Mit unserer Webinar-Reihe „Mit LinkedIn zum Erfolg“ erhalten Sie gebündelt, was Sie wissen müssen sowie die wichtigsten Tipps, Tricks und Strategien von unserer LinkedIn-Expertin Anna Degenkolb. Die Webinar-Reihe besteht aus drei spannenden Teilen.

Zögern Sie nicht länger und nutzen Sie diese Gelegenheit, Ihre LinkedIn-Präsenz zu optimieren und neue berufliche Chancen zu erschließen.

Buchen Sie jetzt Ihren Erfolg! Sie haben die Möglichkeit pro Kurs einzelTICKETS zu buchen, zum Einzelpreis von 49€ oder buchen Sie das 3:2kombiTICKET zum Preis von 99€ und erhalten Sie 3 Webinare zum Preis von 2.



Die jährliche Gamma Roadshow – Sie gehört zu den Klassikern im Kalender des Spezialisten für IP- und Cloud-Kommunikation. Das Prinzip: Sechs Städte, sechs Stopps, jedes Jahr wechselnde Mottos. Die top Themen: Die neuesten ITK-Trends und innovative Lösungen aus den Bereichen Cloud PBX, SIP-Trunking und Microsoft Teams Telefonie und damit auch das Highlight der Operator Connect für Microsoft Teams powered by Gamma. Das Leitmotiv der Roadshow 2023: Eine Fußball-Stadiontour.

ITK-Fußballstadion-Tour des Jahres in sechs Arenen

Die Gamma Roadshow 2023 war ein voller Erfolg



FRANKFURT



In den folgenden Kathedralen des Fußballs machte die Roadshow Halt: Im Deutsche Bank Park in Frankfurt am Main, im Borussia Park in Mönchengladbach, im Olympiastadion in Berlin, im Volksparkstadion in Hamburg, in der Mercedes-Benz-Arena in Stuttgart und in der Allianz-Arena in München. Überall besichtigten die Teilnehmer die Plätze und Tribünen, die jeweiligen Stadien-Museen



BERLIN

und Hot Spots. Fußball- trifft ITK-Fieber könnte man auch sagen. Denn das kam auch nicht zu kurz. Denn Gamma und die top Aussteller Epsilon Telecom, FUSION IoT, Gigaset, gnTel GmbH und Snom Technology GmbH, waren gemeinsam auf Tour und präsentierten den Gästen ihre Ideen und Lösungen rund um den Modern Workplace. Dazu gab es genügend Raum für tiefgehende Gespräche, für die Pflege von Netzwerken und Partnerschaften.

In allen Arenen war der Zuspruch und die Teilnahme enorm. Zumal Gamma für die Teilnahme von Partnern Punkte auf deren Incentive 2023-Konto vergab – Ein weiterer Anreiz also, um dabei zu sein. „Ich freue mich wahnsinnig, dass so viele gekommen sind und mit uns

gemeinsam über neue, innovative Zukunftsprojekte gesprochen haben! Wir treffen nach wie vor den Nerv mit unserer Roadshow.“, bilanziert ein sehr zufriedener Gamma Communications-Managing Director Andreas Hampel die Arenen-Rundfahrt durch die Republik.

Natürlich wird es auch im nächsten Jahr wieder eine Roadshow geben. Unter welchem Motto diese dann steht? Das wird erst zu einem späteren Zeitpunkt verraten.

Die Roadshow 2024 steht in den Startlöchern: schnallen Sie sich an und dann heißt es „TAKE OFF“. Termine folgen in Kürze.



AUDI HAMBURG • HAPAG-LLOYD • Q.BEYOND • SHELL • TELEKOM

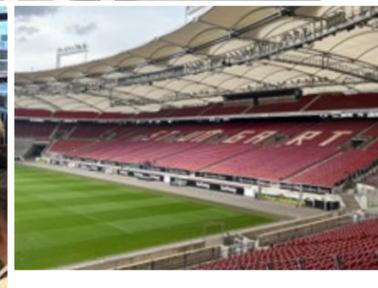
Der Hamburger Weg



HAMBURG



STUTT GART



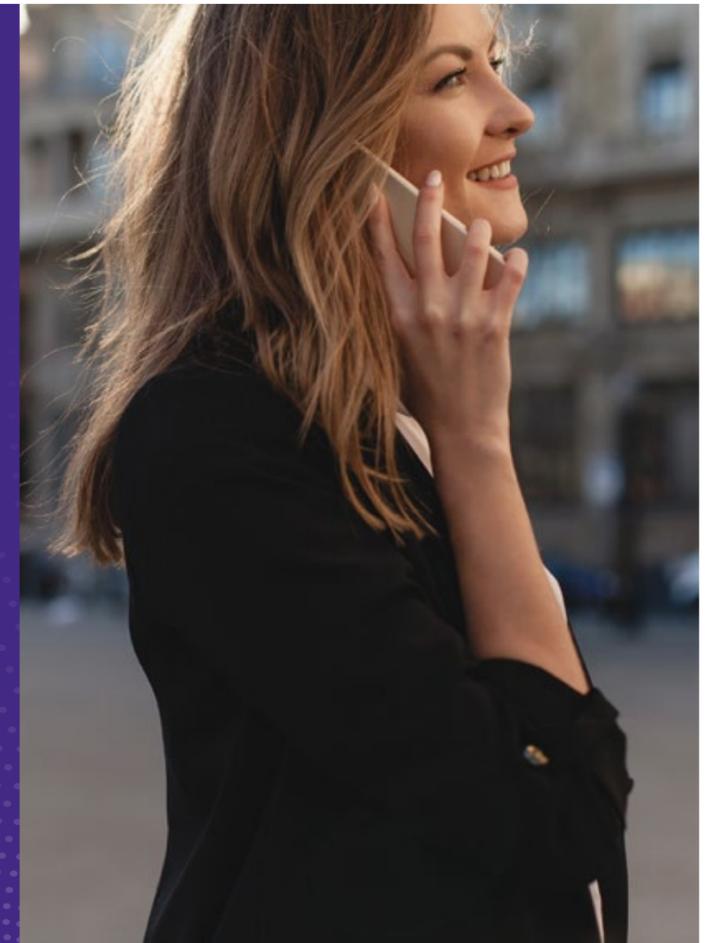
MÜNCHEN



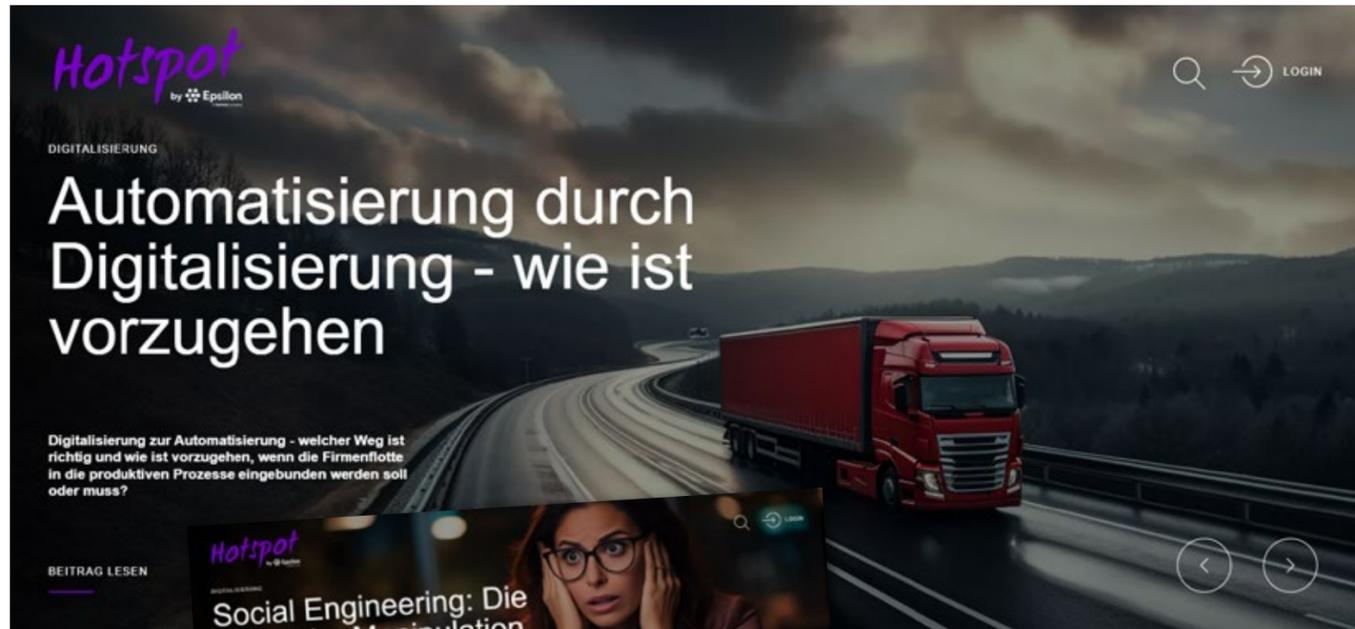
FlexPBX

Einfacher geht's nicht – Dank modernster Cloud-Technologie!

Per App sind Ihre Kunden über ihre Festnetznummer immer und überall erreichbar.



Hotspot – DIE Wissensplattform



Hotspot by Epsilon
DIGITALISIERUNG
Automatisierung durch Digitalisierung - wie ist vorzugehen

Digitalisierung zur Automatisierung - welcher Weg ist richtig und wie ist vorzugehen, wenn die Firmenflotte in die produktiven Prozesse eingebunden werden soll oder muss?

BEITRAG LESEN



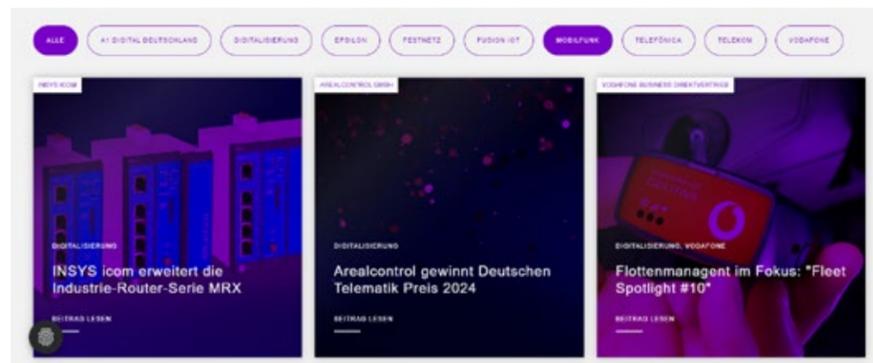
Mit dem Hotspot by Epsilon stellen wir unseren Vertriebspartnern, Kunden und der breiten Öffentlichkeit alles Wissenswerte aus der Welt der Digitalisierung, aktuelle Entwicklungen und Aktionen sowie News der Telekommunikations- und IoT-Branche zur Verfügung. Gebündelt an einem Ort, ist unser Hotspot zentrale Anlaufstelle für einen schnellen und informativen Überblick für Vertriebspartner und Interessenten.

Der Hotspot bietet gebündeltes Expertenwissen und Informationen aus einer Hand. Informieren Sie sich via Beiträge und Videos über aktuelle Themen und Digitalisierungsprojekte!

Und auch unsere Partner profitieren von der Wissensplattform. Steigern Sie die Reichweite Ihrer Marke und Ihrer Themen. Mit spannenden Hotspot Beiträge Ihrerseits, erreichen Sie neue Interessenten und die bestehende Epsilon Community. Mit Social-Media-Beiträgen der Epsilon kurbeln wir Ihre Sichtbarkeit weiter an.

Hotspot

by Epsilon
A Gamma company



Unser Special Das Epsilon Premium Partner-Netzwerk

Mit Netzwerk zum Erfolg!

Als interne Plattform auf dem Hotspot, bietet das Epsilon Premium Partner-Netzwerk MEHR. Mehr Sichtbarkeit und mehr Business Leads für Ihr Unternehmen.

Als gelisteter Partner sind Sie KOSTENLOS für die gesamte Epsilon Community sichtbar – online über die verschiedenen Suchfunktionen sowie über den Epsilon Außendienst in Kunden- und Partnergesprächen vor Ort. Wir verteilen die entstandene Leads an Sie weiter.

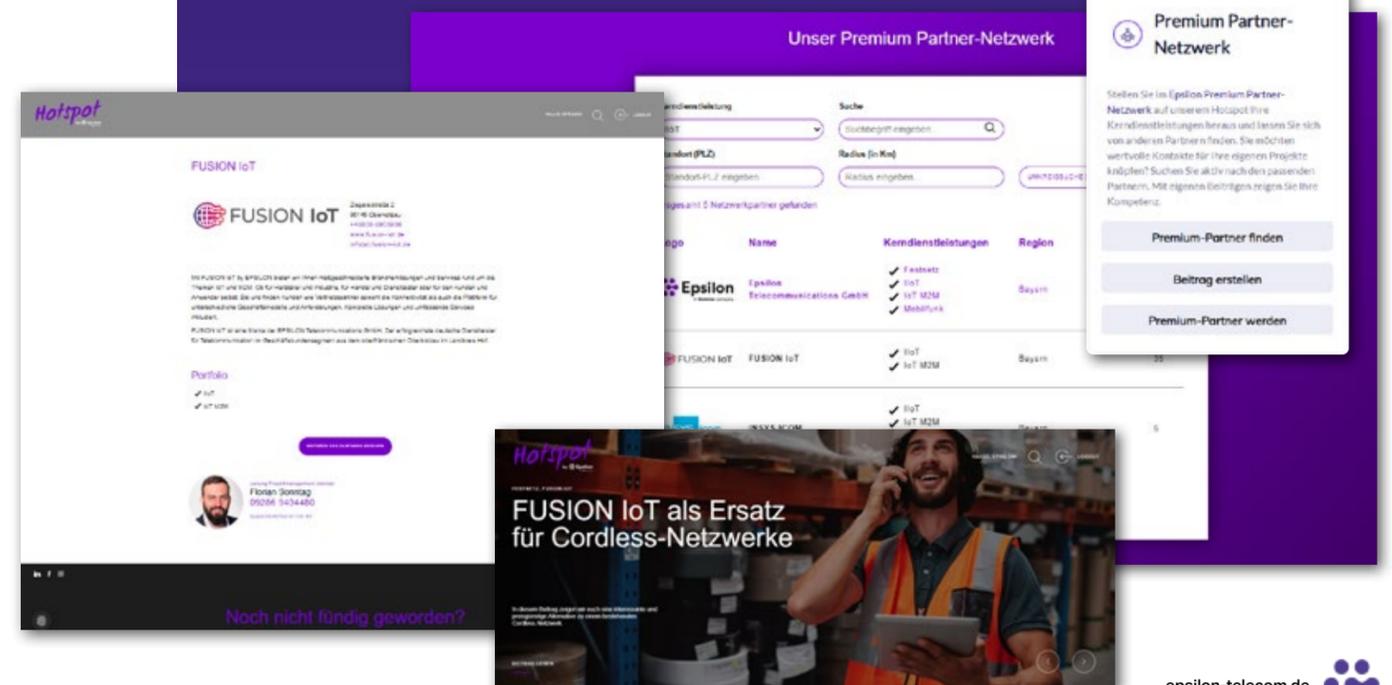
Warum? Weil wir von der Qualität unseres Netzwerks überzeugt sind. Wir empfehlen lieber Experten und konzentrieren uns als Epsilon auf unser Kerngeschäft. Als Premium Partner profitieren Sie zudem von vielen weiteren Services und Aktionen, wie beispielsweise Werbung auf Social Media.

Sie wollen noch mehr Aufmerksamkeit erzeugen und Ihre Expertise zeigen? Reichen Sie bei uns jederzeit Beiträge zu Ihren Themen ein, die wir dann im Hotspot by Epsilon veröffentlichen. So steigern Sie Ihre Sichtbarkeit im Premium Partner-Netzwerk zusätzlich.



Sie möchten Premium Partner werden?

Wenden Sie sich einfach an Ihren Epsilon Ansprechpartner oder senden Sie Ihre Anfrage über das Epsilon Portal unter „Premium Partner werden“.



Smart City Factory Berlin

Ein Technologieunternehmen, welches sich durch den Einsatz von cyber-sicheren Edge Computing auszeichnet

Smart City Factory (SCF) ist ein Technologieunternehmen, welches sich durch den Einsatz von cyber-sicheren Edge Computing, in der urbanen Gestaltung von Lebensräumen auszeichnet. Der Fokus liegt dabei auf der innovativen Cyber-Hedgehog-Plattform. Sie bietet eine innovative und flexible Infrastruktur für ihren Anwender. Bereiche, die die Cyber-Hedgehog-Plattform umfasst, sind u. a. Verkehr/ Parken, Lichtmanagement und Umweltsensorik.

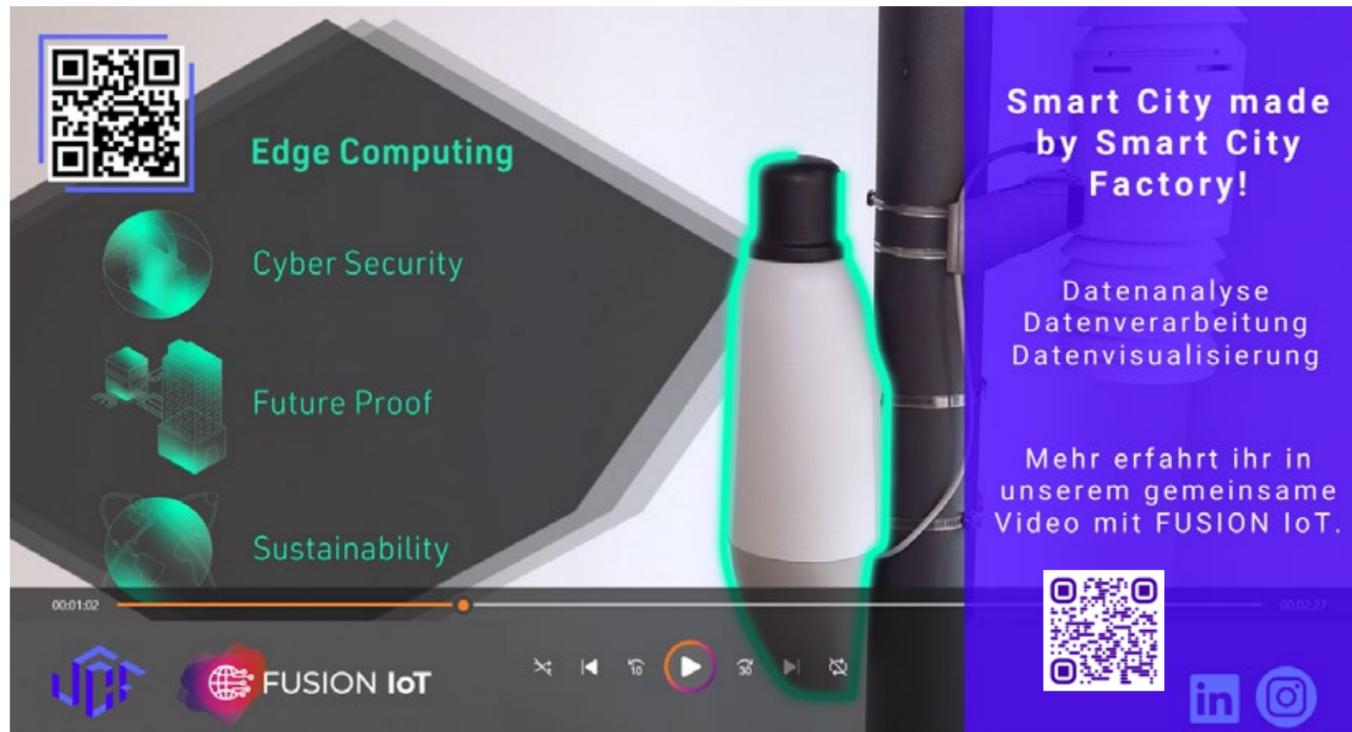
Herzstück
Der EdgeCOM (Edge Computer) verarbeitet die Daten der Sensoren vor Ort im Netzwerk und leitet die Informationen datenschutzkonform, sicher

und umweltschonend an den Server weiter. FUSION IoT ist dabei der Träger, der die Daten von der Straße hin zu unserer Serverwelt transportiert, wo die Daten gespeichert und auf einem Anwenderportal von SCF visualisiert werden.

Flexibilität
Darüber hinaus kann die Plattform jederzeit an die Bedürfnisse des Kunden angepasst und mit weiteren Anwendungen erweitert werden, ohne die Cyber Security-Basis mittels des EdgeCOM zu verändern. Möglich ist dies durch die vielfältigen Anschlussmöglichkeiten des EdgeCOM, welche herkömmliche Edge Computer beispielsweise nicht bieten.

SMART.assist
Das neueste Produkt von SCF ist SMART.assist. SMART.assist schafft Barrierefreiheit für blinde und Sehbehinderte Menschen im ÖPNV, um un-routinierte Strecken genauso einfach und selbstverständlich zu bewältigen, wie routinierte Strecken. Durch EdgeCOMs in den Verkehrsmitteln und einer App können lokale Echtzeit-daten digitalisiert werden und die App liefert dem Fahrgast so die Informationen, die man sonst visuell wahrnimmt. Die Navigation durch SMART.assist unterstützt den Nutzer bei der Navigation von der eigenen Haustür bis zum Ziel, beim Ein-/ Umstieg in den richtigen Bus und beim Aussteigen an der richtigen Haltestelle.

»Wir haben die Möglichkeit zusammen mit FUSION IoT Lebensräume smarter zu gestalten.«



CAMPERSIM DIE SIM-Karte für dein Freizeitmobil

Einfach. Schnell. Keine Vertragsbindung.

Schlechte W-LAN Verbindung am Stellplatz, kein ausreichendes Datenvolumen am Handy oder einfach kein Netz?

Abhilfe schafft die CAMPERSIM.

Egal, ob du deine Lieblingsserie streamen, unbeschwert im Internet surfen oder remote arbeiten willst: Die Karte von CAMPERSIM sucht dir immer das beste und stärkste Netz an deinem Standort und – je nach Netzbetreiber bis zu 300 Mbit/s sowie ohne Vertragsbindung. In über 36 Ländern mit insgesamt 107 Netzen versorgt dich die Karte mit bestem, mobilen Internet.



CAMPERSIM unkompliziert ins Internet

FLEXIBLE PAKETBUCHUNG

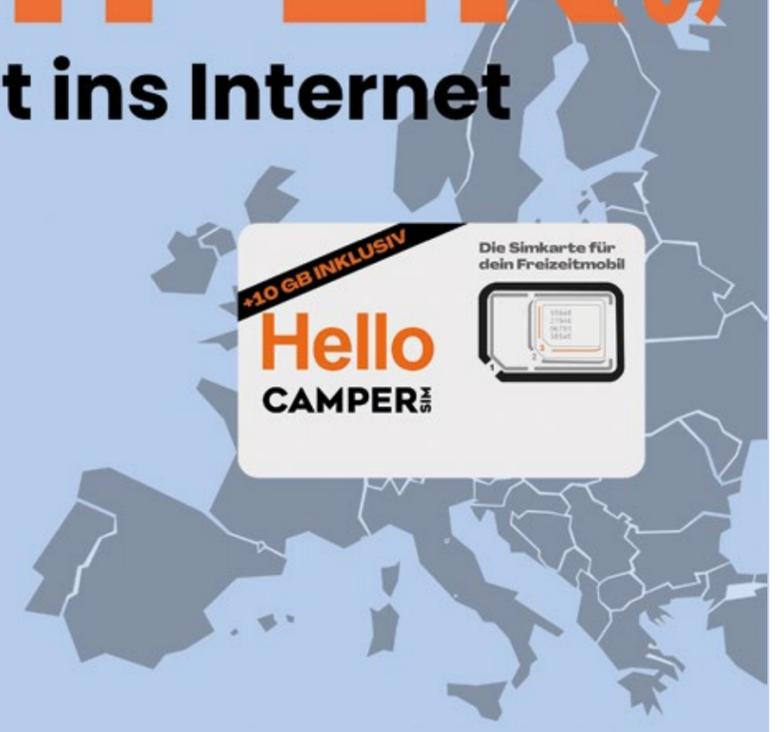
36 LÄNDER/ 107 NETZE

KEINE VERTRAGSLAUFZEIT

EUROPAWEITES ROAMING

UND FÜR VERMIETER - HOT SPOT-LÖSUNG
OHNE LAUFENDE KOSTEN

Jetzt bestellen unter:
www.campersim.com



Effizientes Hardware Lifecycle Management: Der Trend zum "Mieten statt Kaufen"

In einer Zeit, in der technologischer Fortschritt immer rasanter wird, ist es entscheidend, innovative Wege zu finden, um Geschäftsprozesse zu optimieren. Ein solcher Weg, der in den letzten Jahren in unserer Branche verstärkt an Bedeutung gewonnen hat, ist das Hardware Lifecycle Management.

Was ist Hardware Lifecycle Management?

Unter Begriffen wie Hardware as a Service (HaaS), Device as a Service (DaaS), Managed Service oder auch Workplace as a Service hat sich das Konzept des Hardware Lifecycle Managements fest in unserer Branche etabliert. Im Kern geht es darum, Hardware wie Smartphones, Tablets oder Laptops nicht zu kaufen, sondern zu mieten oder zu leasen. Diese Herangehensweise ermöglicht es Unternehmen, die neueste Technologie sofort zu nutzen, ohne hohe Anschaffungskosten tragen zu müssen.

Die Dienstleistungen der Anbieter von Hardware Lifecycle Management erstrecken sich von der Beschaffung über die Wartung bis hin zum Refurbishing der Altgeräte. Ein umfassendes Paket, welches den Kunden und Unternehmen ein Höchstmaß an Flexibilität und Effizienz bietet.

Leistung des Hardware Lifecycle Managements

- ✓ Beschaffung der Hardware
- ✓ Wartung
- ✓ Staging
- ✓ Mobile Device Management
- ✓ sofortiger Expressaustausch
- ✓ Schadensmanagement
- ✓ zertifizierte Datenlöschung der Altgeräte
- ✓ Refurbishing
- ✓ Rollout Service
- ✓ individuelle Kostenstellen
- ✓ und viele weitere Servicebausteine

Doch ab wann lohnt es sich für den Kunden auf so einen Service zuzugreifen?

Der Einsatz von HaaS bietet vielfältige Vorteile für Unternehmen und Endnutzer. Hier sind einige Szenarien, in denen sich die Nutzung von HaaS als sinnvoll erweist:

1. Kostenmanagement und vereinfachte Budgetierung
Ist das Ziel eines Unternehmens, die einmaligen Anschaffungskosten für Endgeräte zu reduzieren, kann DaaS eine kosteneffiziente Option sein, da es monatliche Mietkosten anstelle hoher Vorabkosten bietet. Darüber hinaus ist DaaS hilfreich bei Unternehmen, die Ihre IT-Ausgaben vorhersehbarer gestalten müssen. Durch die Planbarkeit der klaren monatlichen Kosten wird eine vereinfachte Budgetierung erzielt.

Kurz und knapp: Die klaren monatlichen Mietkosten erleichtern die Budgetierung und ermöglichen eine effiziente Kostenkontrolle.

2. Flexible Skalierbarkeit und zeitlich begrenzte Projekte
Sind Unternehmen permanenten Wechseln in Ihren Mitarbeiteranzahlen ausgesetzt, ermöglicht HaaS ebenfalls Vorteile. Geräte können problemlos hinzugefügt oder entfernt werden, um den aktuellen Anforderungen flexibel gerecht zu werden. Für kurzfristige Projekte, temporäre Mitarbeiter oder Veranstaltungen kann DaaS

eine praktische Option sein, um die erforderliche Hardware für einen begrenzten Zeitraum zu nutzen.

Kurz und knapp: Unternehmen können Geräte flexibel hinzufügen oder entfernen, ideal für temporäre Mitarbeiter, Veranstaltungen oder kurzfristige Projekte.

3. Technologieaktualisierungen und geringer Verwaltungsaufwand
Über die aktuelle Technologie zu verfügen, kann von immenser Bedeutung für das Geschäft des Endkunden sein. DaaS bietet die Möglichkeit, immer mit den neuesten Geräten zu arbeiten und leistet somit einen wichtigen Beitrag, regelmäßig der Aktualisierung standzuhalten. Unternehmen,

die Ihre IT-Abteilung entlasten möchten, können von HaaS profitieren, da die Wartung und Support der Geräte von den Anbietern übernommen wird.

Kurz und knapp: DaaS und HaaS ermöglichen neueste Technologien und entlastet die interne IT-Abteilung von Wartungsaufgaben.

4. Umweltfreundlichkeit und Nachhaltigkeit
Die Herstellung neuer Endgeräte erfordert nicht nur den Einsatz immer neuer Ressourcen sondern auch hohe Energiemengen. Das hat eine starke Belastung der Umwelt zur Folge. Lifecycle Management sorgt hingegen für eine effektive Nutzung von Endgeräten. Durch den Einsatz von Refurbished Hardware ist

ein nachhaltiger Umgang mit Technik gewährleistet.

Kurz und knapp: Effektive Nutzung von Endgeräten und der Einsatz von Refurbished Hardware tragen zu einem nachhaltigen Umgang mit Technologie bei.

Fortsetzung >>



Herausforderungen und individuelle Bedürfnisse

Trotz der zahlreichen Vorteile von HaaS ist es wichtig, die individuellen Bedürfnisse und Ziele jedes Endkunden zu berücksichtigen. Hierbei ergeben sich je nach Standpunkt verschiedene Herausforderungen.

- Auf lange Sicht ergeben sich monatliche Miet- oder Leasinggebühren, die den tatsächlichen Kaufpreis des Endgerätes übersteigen können.
- Unternehmen, die DaaS nutzen, sind häufig stark von Ihren Serviceanbietern abhängig. Probleme oder Änderungen beim Anbieter können sich auf die Geräteverwaltung und -unterstützung auswirken.
- Eine begrenzte Auswahl des DaaS-Anbieters an Geräten kann die Flexibilität der Hardwareauswahl einschränken.

Alle möglichen Szenarien hängen am Ende von den Vertragsbedingungen zwischen den Endkunden und den DaaS-Anbietern ab und sind daher stets zu prüfen.

Kurz und knapp: Langfristige Bindung an monatliche Kosten, Abhängigkeit vom Serviceanbieter und beschränkte Auswahl an Endgeräten können potenzielle Nachteile darstellen.

Doch welche Vorteile haben Epsilon Vertriebspartner und wie kann mit dem Thema Hardware Lifecycle Management profitiert werden?

Die Epsilon hat sich bereits vor einigen Jahren entschieden, dass das Thema Hardware komplett outsource wird. Dies führt dazu, dass keine Notwendigkeit besteht, direkte Margen aus dem Bereich Hardware zu erzielen.

Infolgedessen entstanden direkte Kooperationen mit Hardware-Lieferanten für die reine Beschaffung von Endgeräten. Die Vertriebspartner der Epsilon profitieren entscheidend davon, ohne die Wertschöpfungskette negativ zu beeinflussen.

Unsere HaaS-Anbieter, wie die Seidel & Friends oder mySwoop sind hier mit Ihrer Expertise unsere präferierten Lösungsanbieter. Im Epsilon Hotspot (www.epsilon-telecom.de/hub) ermöglichen wir auch unseren Premium-Netzwerk-Partnern aus dem Bereich HaaS Ihre Dienstleistung darzustellen und direkt weiteren Epsilon-Vertriebspartnern anzubieten. Beide genannten Premium-Netzwerk-Partner sind natürlich ebenfalls auf dem Kickoff 2024 als Aussteller vor Ort vertreten und stehen Ihnen Rede und Antwort rund um das Thema HaaS.

Mit Netzwerk zum gemein- samen Erfolg!

Der große Vorteil für Epsilon-Vertriebspartner ergibt sich aus den direkten Partnerschaften innerhalb der Community, die die Last nimmt, im Bereich Hardware Lifecycle Management eine Marge erzielen zu müssen.

Die Devise lautet: „Mit Netzwerk zum gemeinsamen Erfolg.“

Autor: Dimitrios Nikolaidis

SCHADE, ALLES SCHON FERTIG

New Work sorgt für mehr
Produktivität. Entdecken Sie unser
cloudbasiertes Lösungspaket.



vodafone.de/newwork

Vodafone GmbH · Ferdinand-Braun-Platz 1 · 40549 Düsseldorf · vodafone.de/business

Together we can
vodafone
business



KEINE ROCKET SCIENCE:

SAUBERER

GLASFASERAUSBAU DANK

ERDRAKETE.



Team Vertrieb

Unsere Key Accounts unterstützen, beraten und betreuen Sie bei Ihren Projekten und Anliegen als persönliche Ansprechpartner vor Ort.



Unterstützen.
Beraten.
Betreuen.
Wir sind für Sie da.



Dimitrios Nikolaidis
Vertriebsleiter & Prokurist
dimitrios.nikolaidis@epsilon-telecom.de
+49 (0) 176 19990016



Tanja Wölk
Key Account
Region Nord
tanja.woelk@epsilon-telecom.de
+49 (0) 176 19990017



Dirk Wölk
Mitglied d. GL & Key Account
Region Nord
dirk.woelk@epsilon-telecom.de
+49 (0) 176 10091353



Manuel Wunderlich
Key Account
Region Süd
manuel.wunderlich@epsilon-telecom.de
+49 (0) 176 19990022



Ralf Hafner
Key Account
Region Süd
ralf.hafner@epsilon-telecom.de
+49 (0) 176 19990015



Hakan Yildiz
Key Account
Region Süd
hakan.yildiz@epsilon-telecom.de
+49 (0) 176 19991139

Verwandeln Sie Ihre Daten in Unternehmenswerte mit dem Internet der Dinge.



Wir liefern sowohl schlüsselfertige IoT-Lösungen für unterschiedliche Branchen als auch einzelne IoT-Bausteine aus unserem bewährten Technologie-Stack:



Hardware & Firmware



M2M-Konnektivität in über 140 Ländern



Plattform & Anwendungen

A1 Digital

www.a1.digital

Hybride Arbeitsformen – Die Arbeitswelt im Umbruch

Das geflügelte Zitat „Stetig ist nur der Wandel“ hat sich zum Thema hybride Arbeitsformen während der Corona Krise weltweit bewahrheitet. Vor Covid 19 waren Videokonferenzen eher verpönt, Homeoffice und mobiles Arbeiten die Ausnahme. Teilweise Fluch und Segen als ein Privileg des Vertriebs.

Die Zeiten haben sich geändert und die weltweite Pandemie hat einen Prozess beschleunigt, der mittel- bis langfristig, im Zuge der zunehmenden Digitalisierung, der Globalisierung und flächendeckenden Breitbandversorgung, sowieso im Gange war. Die klassischen Arbeitszeitmodelle, 40 Std., Nine to five, von Montag bis Freitag und nur an Werktagen, sind in einer Welt, die exponentiellen Technologie- und Wachstumssprüngen unterliegt, nicht mehr das Mittel der Wahl, um zu bestehen und erfolgreich zu sein.

Die Herausforderung dieses beschleunigten Wandels ist jedoch nicht die rasante Entwicklung der Technik. Es ist der Mensch als Schöpfer und Treiber und die Annahme, dass nur Wachstum das Ziel seines Daseins beschreibt. Hierbei überholt er sich selbst und ist nur begrenzt anpassungsfähig an die Bedingungen, die er sich selbst auferlegt.

Und genau an diesem Punkt setzt die Diskussion bezüglich hybrider Arbeitsformen an. Es ist eben nicht der „faule“ Mitarbeiter, die technische Voraussetzung oder der Mangel an Flexibilität, der die Menschen in hybriden Arbeitsformen scheitern lässt. Es ist die Kultur und die analoge Natur des Menschen, als Reaktion auf zunehmend schneller werdende Ereignisse des Wandels.

Hier ist es die Aufgabe der Unternehmen und der Politik, Rahmenbedingungen und Strukturen zu schaffen, die es ermöglichen, Arbeit neu zu denken. Denn es gilt in immer kürzer werdenden Zyklen valide Ergebnisse zu erzielen. Arbeitsleistung anhand von verbrach-

ter Zeit an einem bestimmten Ort zu messen ist zunehmend irrelevant. Das Ergebnis zählt und somit muss jedem Einzelnen klar sein, was sein Beitrag ist und welche individuelle Verantwortung für das jeweilige Ziel dahintersteckt.

Erforderlich ist, jegliche Art der Führung neu zu denken. Nur das Verständnis und die Wahrnehmung einer gemeinsamen Zielsetzung führt zu einem motivierten Miteinander auf Augenhöhe. Eine Gruppe von Mitarbeitern, die die Widerstände des Wandels, wie Angst, Unsicherheit, etc., durch die Beständigkeit der Gruppe und der Zielsetzung in sich kompensiert, ist in der Lage Veränderungen von außen, ohne Schaden zu nehmen, zu begegnen.

Für das Gefühl der Zugehörigkeit und der motivierenden Wertschätzung des Einzelnen ist es nicht wichtig, wo und wann die Leistung erbracht wird, sondern dass er diese im Kontext der gemeinsamen und vereinbarten Zielsetzung erfüllt.

Autor Christian Krug



Arbeit ist ein Teil des Lebens und sollte auch genauso, wie das Leben an sich, frei und motiviert gelebt werden. Nur dann ist alles möglich.

Hybride Arbeitsformen leisten hier einen entscheidenden Beitrag, um dem Individuum die Möglichkeit zu geben, Beruf und Privatleben mit seiner persönlichen Lebenswirklichkeit in Einklang zu bringen.

Packen Sie es an! Wir unterstützen Sie und bringen Ihre Kunden gemeinsam auf den Weg der Digitalisierung.



Roberto Daniel
ProVerDa GmbH
Geschäftsführer &
Erfinder CamperSIM

„Unsere langjährige Partnerschaft mit FUSION IoT ermöglicht es uns erfolgreich, über Ländergrenzen hinweg uneingeschränkten und zuverlässigen Internetzugang in Wohnmobilen anzubieten.“

FUSION IoT – Die Marke, die Verbindung schafft

Konnektivität, die zu Ihrem IoT-Projekt passt

Viele Unternehmen stehen vor der Herausforderung, wie Sie Digitalisierungsprojekte in Gang setzen und Prozesse optimieren sollen. Hin-zu kommt die Ausrichtung ihrer Geräte und Produkte auf wechselnde Marktbedingungen und steigenden Wettbewerb.

Mit FUSION IoT by Epsilon bieten wir unseren Vertriebspartnern und Kunden genau die Konnektivität, die zu Ihrem IoT-Projekt passt. – Mit maßgeschneiderten Individuallösungen, unterschiedlichen Geschäftsmodellen sowie vielen Services rund um die Themen IoT und M2M.

Sie sind Vertriebspartner und stehen noch ganz am Anfang eines IoT-Projekts oder wissen bereits genau was benötigt wird? Wir holen Sie und die Endkunden dort ab, wo Sie stehen. Unser Experten-Team entwickelt die passende IoT-Konnektivität für jeden Anwendungsfall.

FUSION IoT bietet

- ✓ IoT- und M2M-Lösungen führender Netzbetreiber, Anbieter & Partner
- ✓ Für Anforderungen weltweit
- ✓ Zahlreiche Leistungen und Tarifmerkmale
- ✓ Individuell an den Bedarf angepasst
- ✓ Eigene, mehrstufige SIM-Management-Plattform
- ✓ Leichter Einstieg durch einfache Verwaltung
- ✓ Größtmögliche Transparenz und Kontrolle
- ✓ Professioneller Service und Projektbegleitung

Packen Sie es an! Wir unterstützen Sie und bringen Ihre Kunden gemeinsam auf den Weg der Digitalisierung. Kontaktieren Sie einfach unser Experten-Team.

Und so funktioniert es:



#beraten

Wir unterstützen Sie gern mit unserer Beratung. Auf Wunsch auch bereits im Gespräch mit den Endkunden.



#ermitteln

Wir ermitteln mit Ihnen die Bedürfnisse des Kunden an Datenvolumen, -pooling & Co. Auch eine Teststellung ist möglich.



#implementieren

Wir entwickeln den individuellen IoT-Tarif oder bieten die richtige Prepaid-SIM für die Implementierung in das IoT-Gerät.



#email support@fusion-iot.de

#hotline **+49 (0) 800-9900909**

Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung in der Telekommunikation, wissen wir, worauf es bei Konnektivität ankommt. Unsere besonderen Vorteile machen IoT-Anwendung unschlagbar. Ob Prepaid-SIM oder individueller Tarif – Mit FUSION IoT erhalten Sie genau die Konnektivität, die zum IoT-Projekt passt.

Zuverlässige Konnektivität für IoT-Produkte

Bester Empfang

Beste Netzabdeckung durch Kombination mehrerer Netze – für ausgewählte Länder oder weltweit

Clevere Kostenreduktion

Unsere 1 kB-Taktung reduziert den Datenverbrauch und senkt damit die Kosten entscheidend

Starre Tarife ade

Unsere Datentarife passen wir den Projekten optimal an, genauso, wie die Technologie (2G bis 5G, NB-IoT, LTE Cat-M)

Flexible Verwaltung & Service

Alles im Blick und fix in der IoT-Management-Plattform angepasst – Der persönliche Ansprechpartner steht immer bereit

Sicherheit im Fokus

Private & individuelle APNs erhöhen die Sicherheit, ein IMEI-Lock schützt zuverlässig auch bei Diebstahl oder Beschädigungen

Unsere Leistungen im Detail

Mit unseren IoT-Tarifen bieten wir jede Menge an inklusiven Leistungen. Auch bei besonderen Anforderungen haben wir die richtigen Services und Optionen für Sie. Unsere top Netzabdeckung erreichen wir durch die Kombination mehrerer oder aller Netze eines Landes. Unsere fixen Tarife decken die Datenübertragung in Deutschland oder der gesamten EU ab. Für individuelle Tarife können jederzeit die gewünschte Länderkombination vorgenommen werden.

Zu einer hervorragenden Konnektivität gehören ebenfalls professionelle IoT-Hardware und Komplettlösungen. Egal ob Router, Sensoren, feste IP-Adressen oder neue Anforderung – in der Zusammenarbeit mit unseren Kooperationspartnern geben wir Ihnen die passenden Lösungen an die Hand.

#email support@fusion-iot.de

#hotline **+49 (0) 800-9900909**




#ALLE MOBILFUNKSTANDARDS
2G, 3G, 4G/LTE, 5G, NB IoT, LTE-M –
Kein Problem!


#EINFACHE VERWALTUNG
Alles im Blick mit unserer
IoT-Management-Plattform.


#FLEXIBLE TARIFE
Unsere Datentarife passen sich
Ihren Projekten an.


#EINFACHE AKTIVIERUNG
Automatische Aktivierung
von IoT SIM-Karten.


#DATA POOLING
Flexiblen Tarifierung
bei geänderten Anforderungen.

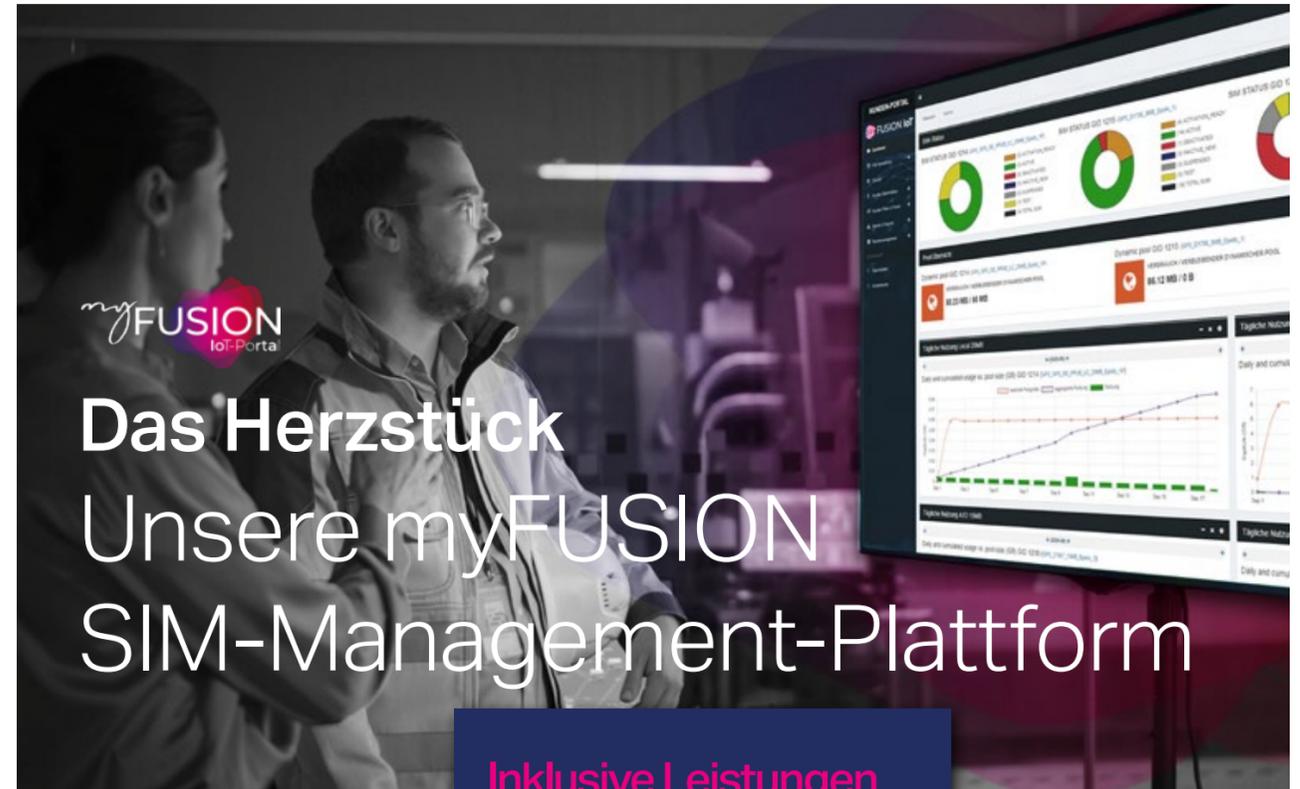
 **FUSION IoT**
www.fusion-iot.de



embeddedworld
Exhibition & Conference

CONNECTING THE EMBEDDED COMMUNITY
9. – 11.4.2024
NÜRNBERG, GERMANY

Get your free ticket now!



Das Herzstück Unsere myFUSION SIM-Management-Plattform

Inklusive Leistungen

Mit unserer eigenen, multidirektionalen und mehrstufigen SIM-Management-Plattform myFUSION sorgen wir für absolute Transparenz und geben Ihnen und Ihren Kunden die komplette Kontrolle für Ihre IoT-Konnektivität sowie die verbundene Hardware.

Damit wird für Sie das vollumfängliche Steuern der SIM-Karten, Tarife und Datenpools in Echtzeit möglich. Durch das Setzen von Alarmierungen, ist der Schutz vor zu hohem Verbrauch gesichert – für einzelne SIM-Karten oder Gesamtpools. Ebenso sind über unsere Plattform die verbundenen Geräte per IMEI-Lock geschützt.

Kontaktieren Sie einfach unser Experten-Team.



#email support@fusion-iot.de

#hotline +49 (0) 800-9900909

- ✓ Individuelle Tarifgestaltung (dynamisches/ statisches Pooling, individuelle Nachbuch-Pakete, Tarifwechsel-Option)
- ✓ SIM-Management-Portal ohne Extra-Kosten (inkl. vielfältiger Alarmierungs- und Auswertungsfunktionen)
- ✓ IMEI-Lock (Schutz vor Kostenexplosionen & Diebstahl)
- ✓ 1 kB-Taktung (für genauere Abrechnung nach tatsächlichem Verbrauch)
- ✓ Aktivierung der SIM-Karten bei Bedarf (keine doppelten Kosten bei Wechseln, Sie bestimmen den Start)
- ✓ Flexibilität (Anpassung des Tarifs innerhalb der Vertragslaufzeit möglich)

Optionale Leistungen

- ✓ SMS- & Sprachpakete
- ✓ Fee-Down Automatik (Gebühr für Mehrverbrauch wird stufenweise stark gesenkt, um Folgekosten zu minimieren)
- ✓ Feste IP-Adressen, VPN & private APNs
- ✓ Testkarten-Stellung (für das Finden der optimalen Tarifkonfiguration)



Definition des IoT:**Das Rückgrat unserer vernetzten Welt**

IoT bzw. das Internet der Dinge, bezieht sich auf die Vernetzung von physischen Objekten, Geräten und Maschinen über das Internet. Diese vernetzten Objekte können Daten sammeln, übertragen und empfangen, um Prozesse zu automatisieren, deren Effizienz zu steigern und neue Einblicke aufzuzeigen. Das IoT hat das Potenzial, nahezu jeden Aspekt unseres täglichen Lebens zu beeinflussen, von der Art und Weise, wie wir arbeiten, bis hin zu unserem Wohn- und Freizeitleben.

Warum die richtige Konnektivität für IoT so wichtig ist

In einer Welt, die zunehmend von Technologie und Vernetzung geprägt ist, hat das Internet der Dinge (IoT) eine ganz besondere Rolle eingenommen. Es hat sich zu einem Schlüsselement in verschiedenen Branchen und Lebensbereichen entwickelt. Doch was genau ist IoT, und warum ist die richtige Konnektivität so entscheidend für dessen Erfolg? Lassen Sie uns gemeinsam mit diesen Fragen auseinandersetzen und die Vorteile von Konnektivität über FUSION IoT aufzeigen.

Vielfalt der IoT-Anwendungen

Die Vielfalt der IoT-Anwendungen ist beeindruckend und reicht von Smart Citys bis zur Industrieautomation. In Smart Citys werden IoT-Sensoren zur Überwachung von Verkehr, Energieverbrauch, Luftqualität und vielen anderen Parametern eingesetzt. Diese Daten ermöglichen es Städten, Ressourcen effizienter zu nutzen, die Lebensqualität zu verbessern und gleichzeitig die Umweltauswirkungen zu minimieren.

In der Industrieautomation werden IoT-Geräte verwendet, um Produktionsprozesse zu optimieren, Maschinen zu überwachen und vorbeugende Wartung (Maintenance), durchzuführen. Dies führt schlussendlich zu höherer Effizienz, geringeren Ausfallzeiten und Kosteneinsparungen.

All diese Beispiele und die Vielzahl von weiteren Anwendungen im IoT-Bereich haben eines gemeinsam: Sie sind auf eine zuverlässige Konnektivität angewiesen, um reibungslos zu funktionieren. Hier bietet FUSION IoT eine unabhängige, hoch flexible Lösung, von der ersten Karte bis zum fertigen Rollout.

Konnektivität als Grundlage des IoT

Konnektivität bildet das Rückgrat des IoT. Ohne die Möglichkeit, Daten zwischen den IoT-Geräten und dem Backend-System auszutauschen, wäre das Internet der Dinge nicht möglich. Konnektivität ermöglicht die nahtlose Kommunikation zwischen den Geräten, die Übertragung von Daten in Echtzeit und die Fernsteuerung von vernetzten Objekten.

Die Wahl der richtigen Konnektivität ist daher von entscheidender Bedeutung für den Erfolg der eigenen Lösung. Sie beeinflusst nicht nur die Leistung und Zuverlässigkeit eines IoT-Systems, sondern auch die Gesamtkosten und die Skalierbarkeit.

Die Technologien 2G, 4G, NB-IoT, LTE-M und 5G, bieten ein breites Spektrum an Konnektivitätsoptionen, die für verschiedene Anwendungen und Bedürfnisse maßgeschneidert sind. 2G, ein Pionier in der Mobilfunktechnologie, legte den Grundstein für die heutige vernetzte Welt, während 4G mit seiner hohen Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit die Nutzung von mobilen Daten und Streaming-Diensten revolutionierte. NB-IoT und LTE-M, speziell für das IoT entwickelt, zeichnen sich durch ihre Energieeffizienz und Fähigkeit aus, in entlegenen oder schwer zugänglichen Gebieten zu funktionieren. Schließlich eröffnet 5G mit seiner beispiellosen Geschwindigkeit und Kapazität neue Horizonte für das IoT, indem es Echtzeit-Datenübertragung und die Vernetzung einer enormen Anzahl von Geräten ermöglicht. Diese Technologien zusammen bilden das Rückgrat eines nahtlosen, effizienten und allgegenwärtigen IoT-Ökosystems, das unser Leben in vielerlei Hinsicht bereichert und vereinfacht.

Skalierbarkeit von IoT-Lösungen

Die richtige Konnektivität hat einen direkten Einfluss auf die Skalierbarkeit von IoT-Lösungen. Hersteller durchlaufen mit ihren Lösungen ganz normale Entwicklungszyklen, vom Prototypen, hin zum fertigen Produkt und zur einfach skalierbaren Serienproduktion. Die Wahl der richtigen Konnektivitätsoption kann den Unterschied zwischen einem reibungslosen Wachstum und einer kostspieligen Neukonfiguration ausmachen.

FUSION IoT bietet hier skalierbare Konnektivitätslösungen, die es Kunden ermöglichen,

ihre Konnektivität auf der bestehenden Anbindung einfach anzupassen und flexibel zu erweitern. Dies erleichtert es Unternehmen, mit dem Wachstum ihrer IoT-Lösungen Schritt zu halten, ohne dabei die bestehende Infrastruktur umfassend ändern zu müssen.

Kostenfaktoren im Zusammenhang mit Konnektivitätsoptionen

Die Kosten spielen eine wichtige Rolle bei der Auswahl des richtigen Konnektivitätspartners für IoT-Projekte. Die laufenden Kosten im kompletten Lebenszyklus der eigenen Lösung müssen individuell betrachtet und ggf. im laufenden Betrieb optimiert werden. FUSION IoT bietet transparente Preisstrukturen und maßgeschneiderte Konnektivitätslösungen, die sowohl bei der Wahl der Technologie als auch bei der Wahl des eingesetzten Netzbetreibers stets flexibel bleiben. Durch die Optimierung der Konnektivität können Unternehmen langfristig Kosten einsparen und die Rentabilität ihrer IoT-Implementierungen steigern.

Ein kleiner Ausblick mit FUSION IoT auf 2024

Die Welt der IoT-Konnektivität entwickelt sich ständig weiter. Einige der zukünftigen Entwicklungen, auf die wir uns gemeinsam freuen können, sind:

Independent eSIM

(embedded SIM): Diese grundlegende Erweiterung von FUSION IoT ermöglicht es unseren Kunden dank einer netzbetreiberunabhängigen eSIM Plattform jederzeit die Konnektivität den aktuellen Bedürfnissen anzupassen. Wir bringen die Kontrolle der zugelassenen und eingesetzten Profile weg vom Netzbetreiber und dorthin, wo sie schon immer sein sollte, beim Kunden.

Die Kontrolle über die eSIM-Plattform bleibt, wo sie hingehört – in Ihren Händen. Mit der FUSION IoT Independent eSIM genießt der Kunde ab der ersten Karte volle Autonomie und Unabhängigkeit vom Netzbetreiber.

FUSION IoT Satellite

Satelliten im LEO-Bereich (Low Earth Orbit) bieten eine breite Abdeckung und ermöglichen die Vernetzung von IoT-Ge-

räten in entlegenen Gebieten oder in Regionen ohne ausreichende Mobilfunkabdeckung. Und das Ganze ohne zusätzliche Hardware!

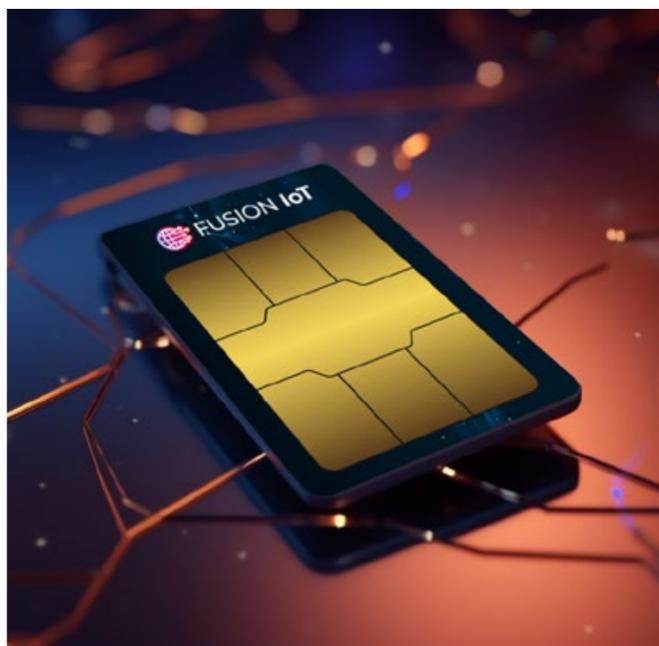
Dies eröffnet völlig neue Möglichkeiten für globale IoT-Anwendungen, Backup-Mechanismen, sicherheitsrelevante Anwendungen und vieles mehr, völlig unabhängig vom terrestrischen Ausbau.

Daher werden wir 2024 Satellite IoT gleich auf mehreren unterschiedlichen Ebenen in FUSION IoT integrieren.

Abschließend lässt sich festhalten, dass die richtige Konnektivität für IoT nicht nur eine technische Notwendigkeit, sondern ein entscheidender Faktor für den Erfolg und die Zukunftsfähigkeit jeder IoT-Lösung ist.

Gerade hier machen wir mit der stetigen Weiterentwicklung von FUSION IoT und der immer größeren Flexibilität den Unterschied für unsere Kunden.

Autor Florian Sonntag



FUSION IoT BASIC

Der sichere Start in die M2M Welt!

Die Vorteile im Überblick:

- ▶ **1 SIM = 3 Netze** (Alle 3 Netze in DE inkl. LTE, automatisch Einwahl in das stärkste Netz = maximale Verfügbarkeit & bestmögliche Abdeckung)
- ▶ **SIM-Management-Portal ohne Extra-Kosten** (alle Ihre Karten auf einen Blick und einfach verwalten)
- ▶ **Kostensicherheit & -transparenz** (keine doppelten Kosten bei Wechseln, Sie bestimmen den Startzeitpunkt)
- ▶ **Keinerlei Folgekosten** (durch Deckelung des Verbrauchs)
- ▶ **IMEI-Lock** (Schutz vor unsachgemäßem Gebrauch, Kostenexplosion und bei Diebstahl)
- ▶ **1 kB-Taktung** (für genauere Abrechnung gemäß tatsächlichem Verbrauch)
- ▶ **SMS- & Sprach-Funktionalität integriert** (genutzte SMS und Sprachminuten werden nach Verbrauch berechnet)
- ▶ **Flexibilität** (Tarifwechsel innerhalb der Vertragslaufzeit möglich)
- ▶ **Beratung & Technischer Support** (kostenfreie Kunden-Hotline oder per E-Mail)
- ▶ **Bis zu 400% mehr Datenvolumen verbrauchen** (ohne zusätzliche Kosten – die ComfortZone)

Wie funktioniert die FUSION IoT ComfortZone?

Buchen Sie das gewünschte mtl. Datenvolumen pro SIM-Karte (24, 60 oder 120 MB). Mit der ComfortZone steht Ihnen das Vierfache des gebuchten Datenpakets zur Verfügung – also zusätzlich 96, 240 oder 480 MB. Die Übertragungsgeschwindigkeit in der ComfortZone beträgt 1 MBit/s. Nach Ausschöpfung der ComfortZone wird die Funktionalität der SIM-Karte vollständig und komplett für den aktuellen Monat ausgesetzt. Ab dem 1. des Folgemonats können Sie Ihr Grundpaket & die ComfortZone wieder vollumfänglich nutzen.

FUSION IoT – Tarifwelt

Mit durchdachten Standard-Tarifen zum Ziel

Mit unseren Standard IoT-Tarifen bieten wir Ihnen und Ihren Kunden einen flexiblen und einfachen Einstieg in die IoT-Welt – von Low Volume bis High Volume Bedarf. Wir bieten Ihnen Tarife mit umfangreichen Leistungspaketen sowie hoher Transparenz und Sicherheit. Damit die Kosten immer kalkulierbar bleiben.

FUSION IoT ESSENTIAL

Der perfekte Tarif für Ihre Projekte!

Die Vorteile im Überblick:

- ▶ **1 SIM = 3 Netze** (Alle 3 Netze in DE abgedeckt, EU und EU+ Tarife sowie umfangreiche weitere Leistungen)
- ▶ **Übersicht & Vergleich** (Bessere Übersicht und Vergleichbarkeit bei Tarif- und Preisstruktur)
- ▶ **Einfache und schnelle Beauftragung**
- ▶ **Jederzeit „Upgrade“ möglich** (auf individuelle Projekttarife und -Konditionen realisierbar)
- ▶ **Kostensicherheit & -transparenz** (keine doppelten Kosten bei Wechseln, Sie bestimmen den Startzeitpunkt)
- ▶ **Für jedes M2M Szenario die perfekte Lösung** (Standardtarife 1 MB bis 5 GB)
- ▶ **Pooling für alle Tarife**
- ▶ **SIM-Management-Portal ohne Extra-Kosten** (alle Ihre Karten auf einen Blick und einfach verwalten)
- ▶ **Flexibilität** (Tarifwechsel innerhalb der Vertragslaufzeit möglich)

Der ideale High-Volume-Tarif von 15 bis 100 GB für besondere Anforderungen. Jetzt noch schneller durch Echtzeitübertragung mit 5G.

FUSION IoT ULTIMATE 5G

Anwendungsszenarien

- ▶ Hotspots, bspw. in Bussen, Zügen & Bahnen – egal ob Fernverkehr oder ÖPNV
- ▶ Internet Access in Fixnet-Projekten ohne Verfügbarkeit
- ▶ Videoüberwachung / Webcams mit fester IP
- ▶ Internet Access für temporäre Projekte & mobile Standorte (Baustellen, „wandernde“ Montage, Havariefälle, mobile Einsatzzentralen, etc.)
- ▶ Fixnet Backup-Szenarien über eine IP ohne Flaschenhals
- ▶ Streaming im Wohnmobil & Campinganhänger
- ▶ Überbrückung von Erschließungsphasen, bspw. bei Gewerbegebieten
- ▶ Hochvolumige IoT-Anwendungen
- ▶ Vermessungstechnik, -büros & Sachverständige
- ▶ uvm...

Der Vorteil im Überblick:

- ▶ **1 SIM = 3 Netze** (Alle 3 Netze in DE)
- ▶ **Echtzeitübertragung** (Mit 5G noch schnellerer / Datenübertragung im Vergleich LTE)
- ▶ **Hoher Datendurchsatz** (bis zu 300 MBit/s, 100 kB Taktung)
- ▶ **SIM-Management-Portal ohne Extra-Kosten** (alle Ihre Karten auf einen Blick und einfach verwalten)
- ▶ **Zugriff** (optional 1 feste öffentliche IP-Adresse)
- ▶ **Optimale Länderabdeckung** (EU28+ Premium – insgesamt 36 Länder / Regionen inkl. CH, NO, IS, GI, etc.)
- ▶ **Ohne Drosselung** (Automatische Nachbuchung von 10 GB-Pakete (ULTIMATE BACKUP 1 GB)
- ▶ **Triple-SIM**

Für besondere Anforderungen mit hohem Datenvolumen bieten wir ein spezielles darauf ausgerichtetes Tarifportfolio. Damit verbinden sich die Leistungen von M2M-SIM-Karten ideal mit den klassischen Vorteilen von Datenkarten.

ULTIMATE 100	inkl. 100 GB	Nachbuch-Paket 10 GB
ULTIMATE 50	inkl. 50 GB	Nachbuch-Paket 10 GB
ULTIMATE 30	inkl. 30 GB	Nachbuch-Paket 10 GB
ULTIMATE 15	inkl. 15 GB	Nachbuch-Paket 10 GB
ULTIMATE BACKUP	inkl. 0,5 GB	Nachbuch-Paket 1 GB

Nach Ausschöpfen des mtl. Inklusiv-Volumens des Tarifs innerhalb des laufenden Monats erfolgt eine automatische Nachbuchung von 10 GB-Paketen / beim ULTIMATE BACKUP von 1 GB-Paketen – die Nachbuchung kann mehrmals erfolgen. Nicht genutztes Datenvolumen des Tarifs oder eines nachgebuchten 10 oder 1 GB-Pakets verfällt und wird nicht in den Folgemonat übertragen. Taktung für die Abrechnung: 100 kB. Mindestvertragslaufzeit 12 Monate, mit automatischer Verlängerung um 1 Monat. Feste öffentliche IP Adresse optional auf allen Tarifen kostenpflichtig buchbar. Aus technischen Gründen erfolgt eine Bandbreitenlimitierung auf bis zu 100 Mbit/s bei Buchung einer festen öffentlichen IP Adresse.

Team FUSION IoT

Alles inklusive – für jede Phase Ihres IoT Projekts.



Unser Service-Leistungen für Sie

- ✓ Projektberatung und -begleitung – von der Bestandsaufnahme bis hin zur Umsetzung
- ✓ Projektkalkulation und Angebotserstellung
- ✓ Persönliche Ansprechpartner – Projektanbahnung über Telefonkonferenz, Online-Meeting und Vor-Ort-Termin
- ✓ Betreuung und Support der Aufträge / Projekte – von der Beratung bis zur Aktivierung
- ✓ Umfangreiche individuelle Ersteinweisung in die FUSION IoT SIM-Management-Plattform
- ✓ Besonderer Service für Vertriebspartner: Individualisierte Marketing- und Vertriebsunterstützung




#email
support@fusion-iot.de

#partnerhotline
+49 (0) 9286 9404-480

#kundenhotline
+49 (0) 800-9900909



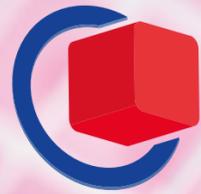
Team FUSION IoT



Team Development & Sales IoT



Unterstützen.
Beraten.
Betreuen.
Wir sind für Sie da.



embeddedworld

Exhibition & Conference

CONNECTING THE
EMBEDDED COMMUNITY

9.–11.4.2024



Get your
free ticket now!
embedded-world.de/code
Use the voucher code **GG4ew24**



Medienpartner

Markt&Technik

Elektronik

computer & automation

Elektronik automotive

Elektronik •medical

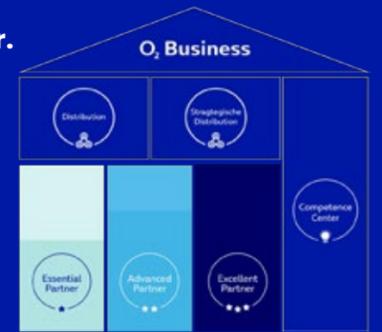
elektroniknet.de

NÜRNBERG MESSE

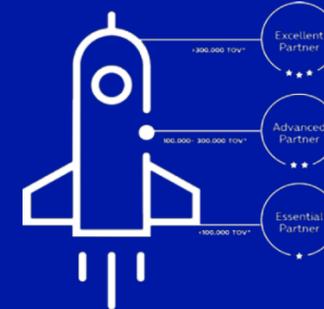
O₂ Business
can do

Unsere Indirect Sales Vertriebsstruktur Für den gemeinsamen Erfolg gehen wir mit Euch auf Überholspur.

- › **O2 BUSINESS:** Als führender Anbieter von Mobilfunk- und Festnetz-Lösungen steht O2 Business an der Spitze unserer Vertriebsstruktur. Durch unsere enge Zusammenarbeit bieten wir unseren Partnern ein breites Portfolio an Produkten und Lösungen.
- › **DISTRIBUTIONSPARTNER:** Unsere ausgewählten Business-Distributoren bieten deutschlandweit umfassende Betreuung und Dienstleistungen für unsere Partner. Sie haben ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse ihrer Kunden*innen und bieten eine Vielzahl von Angeboten und Lösungen an.
- › **COMPETENCE PARTNER:** Unsere ausgewählten Competence Partner ergänzen das indirekte Vertriebsnetzwerk. Sie konzentrieren sich auf bestimmte Regionen und verfügen über umfangreiche Direktvertriebskompetenz.
- › **PARTNERSTUFEN:** Unsere O2 Business Partner können sich in drei Kategorien qualifizieren und weiterentwickeln. Der Status bemisst sich an Vertriebsleistung und Qualität.



Unsere Partnerstufen Gemeinsam an der Spitze: Erfolg auf der Überholspur



- › Als O2 Business Partner kannst Du Dein volles Potenzial entfalten und erleben, wie Dein Erfolg durch unsere drei aufeinanderfolgenden Partnerstufen wächst.
- › Starte in der Stufe Essential und profitiere von umfassenden Leistungen, die Dich beim Aufbau Deines Vertriebs unterstützen. In den höheren Stufen Advanced und Excellent erwartet Dich ein erweitertes Leistungspaket, um gemeinsam neue Maßstäbe zu setzen.
- › Die Grenzen setzen sich aus dem generierten TOV* (Neuauftrag* und Vertragsverlängerung) zusammen. Die Status werden einmal im Jahr berechnet und vergeben.

*Mobilfunk, Festnetz, Digital Phone

Gemeinsam durchstarten – Ohne Stopp und Aber Deine Vorteile in den Partnerstufen



- › Individuelles Onboarding
- › Business Partner Service
- › Projektunterstützung
- › Bestandskundenschutz
- › Anlage von Mitarbeiterzugängen und Untervertriebspartnern
- › Basic – Trainings
- › Partnerstatus-Logo und individuelle Statusurkunde



- › Direkte Partner-Betreuung
- › Business Sales Service
- › Verkürzte administrative Prozesse
- › Handlervorführkarte
- › Premium Media Online Recruiting
- › Individuelle Case Studies
- › Digitale Visitenkarten



- › Exklusiver Business Sales Support
- › Individuelle Trainings
- › Unterstützung bei der Organisation für Messen, Events und Incentives
- › Support bei Onlinemarketing (Beratung bei Landingpages, Social Media, etc.)
- › Chance auf Teilnahme am Händlerbeirat (Blue Circle)

WIR HABEN SEHR GUTE ANTENNEN DAFÜR, WAS FIRMAN JETZT BRAUCHEN.



MOBILFUNK

- › **O2 Business Unlimited:** Unbegrenzt Datenvolumen mit Geschwindigkeitsdifferenzierung
- › **O2 Business Blue:** Festgelegtes Datenvolumen, zugeschnitten auf alle Nutzertypen im Unternehmen
- › **O2 Business Unite:** Pooling-Konzept – eine Lösung für alle: Jeder Mitarbeiter*in kann die Kontingente nutzen
- › **Hardware:** Smartphones, Tablets, Notebooks und Zubehör in unterschiedlichen Finanzierungs- und Subventionsmodellen



FESTNETZ

- › **O2 Business All-IP:** Modulare Lösungen für Festnetztelefonie und Internet
- › **O2 Business Digital Phone:** Virtuelle Telefonanlage
- › **O2 Business VPN Connect:** Sichere MPLS-Vernetzung von Unternehmensstandorten
- › **O2 Business My Office:** Vollständig vernetzter Arbeitsplatz mit Internet und Festnetz
- › **O2 Business SD-WAN:** Mit Cloud, Security und Verschlüsselung Standorte zukunftssicher vernetzen
- › **O2 Business Smart Network:** Das einfache SD-WAN für mittelständische Unternehmen
- › **Voice Intelligent Numbers:** Telefonischer Kundenkontakt – guter Service als Versprechen



VALUE-ADDED SERVICES

- › **O2 Business Mobile Device Management:** Effiziente und sichere Verwaltung von mobilen Endgeräten
- › **Managed Microsoft 365 von O2 Business:** Service inkl. Lizenzen, Einrichtung sowie Produkt-Support
- › **O2 Business Protect:** Zuverlässiger Schutz für Deine Endgeräte
- › **Business Flex Device Security**



IOT

- › **Konnektivität:** Für das Internet der Dinge
- › **Digitale Fuhrparkverwaltung:** Mit der Geotab-Flottenlösung
- › **Lokal/Global:** Lokale & globale SIM-Karten





WINTERBERG

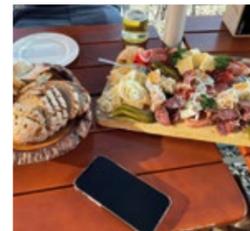
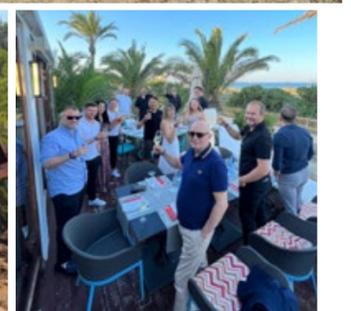


GOURMET INCENTIVE

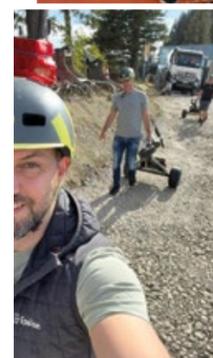
Foto: HP | Gourmet Incentive 2023



IBIZA



ALLGÄU





WIES'N



SAMBA
FESTIVAL



GEWINNEN Sie ein Premium-Ticket für das Samba Festival 2024

- Premium-Ticket für den 12.07.2024 (freier Eintritt zu allen Bereichen des Festivals inkl. Einlass VIP-Bereich)
- Bustransfer zum Festival / Hotel
- Hotel (1 ÜN + inkl. Frühstück)

Wie geht`s:

1. Beantworten Sie die 10 Fragen auf Basis des Newspapers.
2. Füllen Sie die Kontaktdaten aus.
3. Machen Sie ein Foto von der Seite und senden Sie es an die E-Mail: marketing@epsilon-telecom.de

Teilnahmebedingungen: Teilnahmeschluss ist der 31.05.2024. Teilnehmen können Partner der Epsilon Telecommunications GmbH mit einer aktiven VO-Nummer, Mitarbeiter der Gamma Communication GmbH, Gamma Holding, Epsilon Telecommunications GmbH sowie deren Angehörige sind von der Verlosung ausgeschlossen. Das Mindestalter beträgt 18 Jahre. Der Gewinnanspruch besteht nur auf das Gesamtpaket. Der Gewinner wird nach Teilnahmeschluss, durch Losverfahren, nach dem Zufallsprinzip am 07.06.2024, ermittelt. Der Gewinner wird schriftlich per E-Mail benachrichtigt. Mit Teilnahme am Gewinnspiel erklärt man im Gewinnfall sein Einverständnis, für die Veröffentlichung des vollständigen Namens auf allen Social-Media-Kanäle der Epsilon. Widerrufen Sie Ihr Einverständnis, werden Sie aus der Verlosung ausgeschlossen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Veranstalter des Gewinnspiels ist die Epsilon Telecommunications GmbH, in Oberkotzau.

Foto: Frank Mertel / Samba Festival 2023

GEWINNSPIEL

1. In wie vielen Stadien fand die Roadshow 2023 statt?
2. Wie viel Teilnehmer nahmen 2023 an den Online-Seminaren der Epsilon Akademie 360° teil?
3. Wie ist der neue Name vom Team Netze?
4. Wie stellt sich Markus Hü sein Leben als Rentner vor? (eine "Aktivität" reicht aus)
5. Wie heißt die SIM-Karte für dein Freizeitmobil?
6. Nennen Sie zwei Leistungen des Hardware Lifecycle Managements.
7. Wer sind die zwei genannten HaaS-Anbieter und präferierten Lösungsanbieter der Epsilon?
8. Wie heißt das "Herzstück" von FUSION IoT?
9. Was für Erneuerungen gibt es für FUSION IoT 2024?
10. Auf welcher Messe wird FUSION IoT 2024 anzutreffen sein?

Kontaktdaten

Ich nehme an dem Gewinnspiel teil und sende meine Kontaktdaten an die Epsilon Telecommunications GmbH.

Vor-/Nachname

Unternehmen

E-Mail



**Einfach Näher.
Direkt am Menschen.
Dirkt am Puls der
Zeit.**

Working smarter, together.

09286 9404-400

info@epsilon-telecom.de

www.epsilon-telecom.de