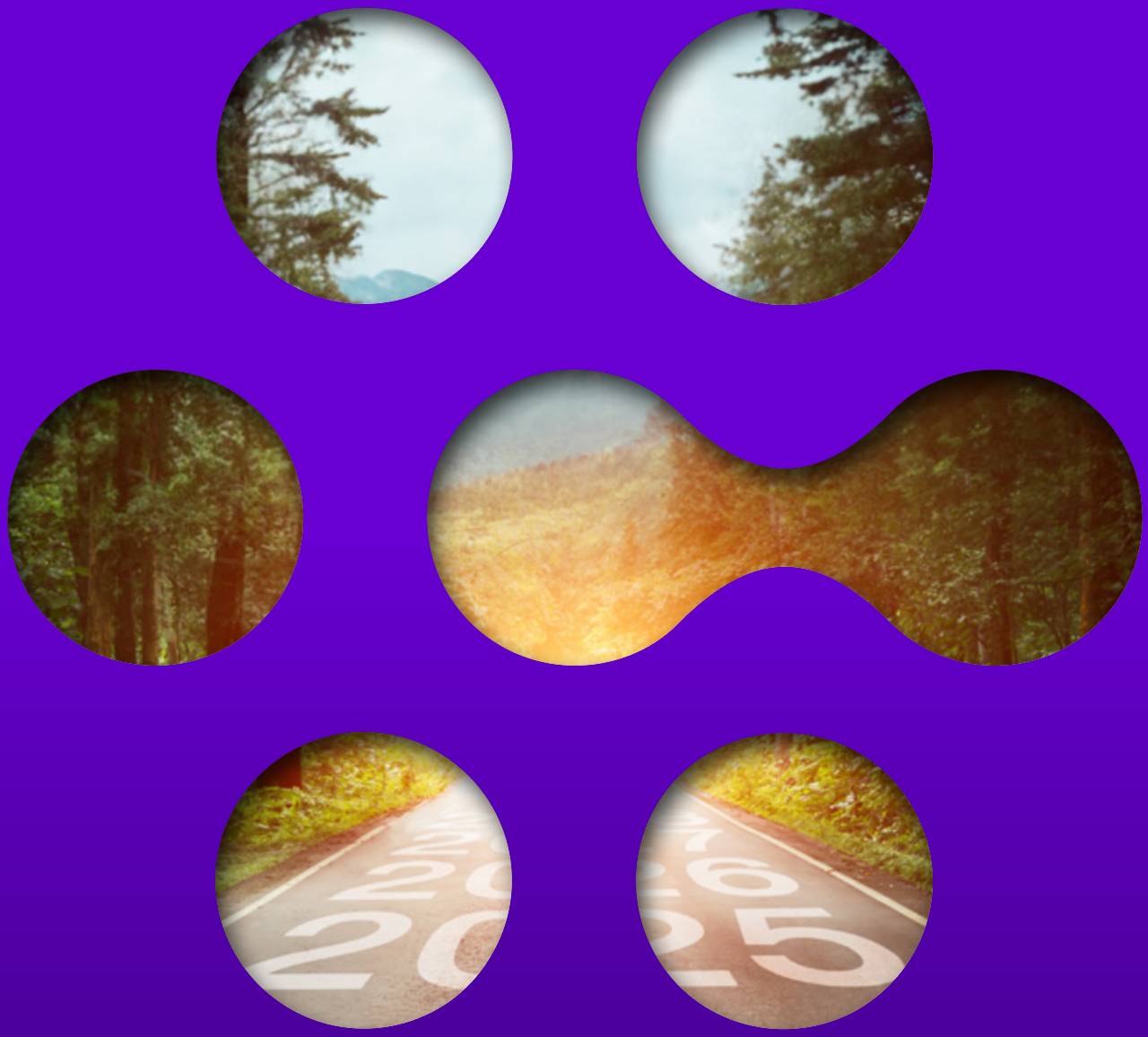


Wir sind die **Epsilon.**

Unsere Leistungen 2025

Epsilon
A **Gamma** company

CrefoZert
Creditreform Bonitätszertifikat
2024
Gültig bis: 5/2025
AUSGEZEICHNETE BONITÄT
EPSILON TELECOMMUNICATIONS GmbH Oberkotzau

IMPRESSUM

Epsilon Telecommunications GmbH
(Ein Unternehmen der Gamma Holding GmbH)
Ziegeleistraße 2
D-95145 Oberkotzau

Ust-ID-Nr.: DE197204147
Amtsgericht Hof HRB 2768

Geschäftsführer:	Dimitrios Nikolaidis, Gerben Wijbenga
Telefon:	+49 9286 9404-400
Telefax:	+49 9286 9404-129
E-Mail:	info@epsilon-telecom.de
Internet:	www.epsilon-telecom.de
V.i.S.d.P.	Dimitrios Nikolaidis
Anzeigenverkauf:	marketing@epsilon-telecom.de
Redaktion:	Selina Müller, Anna Degenkolb, Dimitrios Nikolaidis, Christian Krug, Florian Sonntag, Janine Flessa
Veröffentlichung:	Januar 2025 *(Stand 01/2025)*
Auflage:	Ausgabe ausschließlich digital verfügbar

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

Inhalt

04 Gamma

06 Wir sind die Epsilon
08 Leistungen & Services
10 Epsilon Partnerportal
12 Sales Support
13 Team Abrechung
14 ZUGFeRD-Rechnungen – Effiziente und digitale Provisionsabrechnung
16 Team CSM – Connectivity Solutions Management
18 AKADEMIE 360°
20 Team Vertrieb
22 Hotspot – Die Wissensplattform
23 Premium Partner-Netzwerk

24 Was tun? *Autor Christian Krug*
26 Wo liegt die Zukunft des Smartphones? *Autor Dimitrios Nikolaidis*

28 FUSION IoT – Die Marke, die Verbindung schafft
32 myFUSION – Das Herzstück SIM-Management-Plattform
34 Team FUSION IoT
34 FUSION IoT-Tarifwelt

36 Gamma Roadshow 2025

Gamma

#GoodTogether

Gamma ist ein europaweit agierendes Unternehmen der ITK-Branche mit Sitz im Landkreis Hof. Das Unternehmen kombiniert maximale Kompetenz und Spitzenprodukte – Jahr für Jahr ist das der Schlüssel zum Erfolg. Dies und individueller Service sowie kompetente Beratung und Betreuung sind dabei die Trümpfe – gerade bei Geschäftskunden. Das Komplettangebot umfasst: UCC-Lösungen, abgebildet durch die Cloud PBX-Produkte, sowie ALL IP-Telefonie in Perfektion, abgebildet durch leistungsfähige und ausfallsichere NGN-Produkte. Des Weiteren bietet das Unternehmen Lösungen aus dem Bereich Microsoft Teams Telefon sowie eine Glasfaser-Lösung aus der Kategorie der FTTH- bzw. FTTB-Leitungen. All das ist die Gamma - Ihr High-Service-Partner in der ITK-Branche.

Business-Partnerschaft mit einem Kommunikationsanbieter der besonderen Art

Die besten Geschäftspartnerschaften entstehen durch eine vertrauensvolle und starke Zusammenarbeit. Und genau deswegen stellen wir die Menschen – Sie und unsere gemeinsamen Kunden – und die Beziehungen zu Ihnen in den Mittelpunkt all unseres Tuns und sind ein treuer und starker Partner an Ihrer Seite.

Hand in Hand sorgen wir auch künftig dafür, die Business-Kommunikation der Zukunft menschlicher zu gestalten! Gehen wir es an. Gemeinsam und gut! Eben #GoodTogether.

Der Mehrwert starker Geschäftsbeziehungen

Epsilon
A Gamma company

Persönlich, Neugierig, Zuverlässig und Zielorientiert.

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

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.

CrefoZert.c Creditreform Bonitätszertifikat 2024 Gültig bis: 1/2025 AUSGEZEICHNETE BONITÄT EPSILON TELECOMMUNICATIONS GmbH Oberkotzau

Dimitrios Nikolaidis

Dimitrios Nikolaidis
Geschäftsführer

Christian Krug
Advisor of the Management

Wir sind die Epsilon.

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

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.

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.

Geschäftskunde

»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.

Service-dienstleister Nr.1

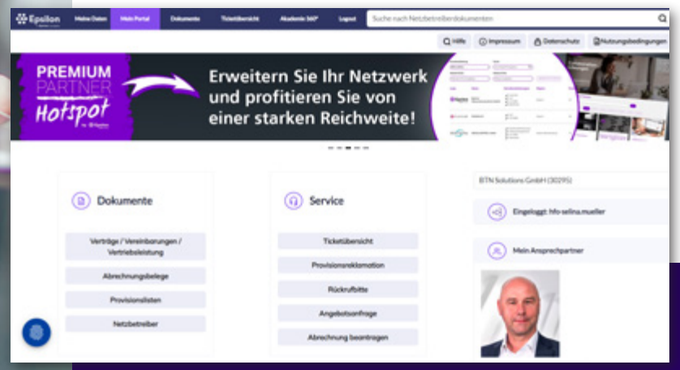
Wir sind in der unabhängigen Vermarktung und Vermittlung von Kommunikationslösungen und Services für Geschäftskunden der Service-dienstleister Nummer 1.

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.

Epsilon
A Gamma company

MARKETING KURZ-CHECK

Nutzen Sie den Epsilon Marketing-Kurz-Check – unsere Expertise für Sie.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- ✔ **Individuelle Analyse**
- ✔ **Professionelle und praxisnahe Optimierungstipps**
- ✔ **Direkte Unterstützung**

99€
MARKETING KURZ CHECK

Nutzen Sie die Expertise der Epsilon und buchen Sie jetzt Ihren Marketing-Kurz-Check. So bringen Sie Ihre Aktivitäten auf das nächste Level!

Interesse? Schreiben Sie uns eine Mail an:
marketing@epsilon-telecom.de

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.

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 zeitnahes Honorieren von Leistung und hohe Liquidität gewährleisten erfolgreiches Geschäft über automatisierte Belege, individuelle Finanzierungsmodelle oder effizientes Reklamationsmanagement.

Bürokratie soll Sie nicht aufhalten – deshalb haben wir bei Epsilon zum Jahreswechsel unsere Provisionsabrechnungen auf das elektronische ZUGFeRD-Format umgestellt. Das bedeutet für Sie als unsere Partner eine noch einfachere, schnellere und effizientere Verarbeitung Ihrer Abrechnungen.

Epsilon setzt auf ZUGFeRD-Rechnungen – Effiziente und digitale Provisionsabrechnung

Was bedeutet ZUGFeRD für Sie?

ZUGFeRD (Zentraler User Guide des Forums elektronische Rechnung Deutschland) ist ein hybrides Rechnungsformat, das sowohl ein klassisches PDF als auch eine maschinenlesbare XML-Datei enthält. Dieses Format bietet zahlreiche Vorteile:

Automatische Erkennung und Verarbeitung

Die Rechnungen sind nicht nur als PDF verfügbar, sondern enthalten auch eine strukturierte XML-Datei. So können sie direkt in Ihr Buchhaltungssysteme importiert und automatisch verarbeitet werden.

Zeit- und Kostenersparnis

Durch die automatisierte Verarbeitung entfallen manuelle Eingaben und damit auch potenzielle Fehler. Das spart Zeit und reduziert Verwaltungsaufwand.

Kompatibilität und Transparenz

Die Rechnungen bleiben weiterhin als PDF abrufbar, genau wie Sie es gewohnt seid. Zusätzlich ermöglicht die XML-Datei eine nahtlose Integration in moderne Buchhaltungssysteme.

Zukunftssicherheit

ZUGFeRD erfüllt die Anforderungen der europäischen Norm EN 16931 für elektronische Rechnungen. Damit seid ihr bestens auf zukünftige regulatorische Entwicklungen vorbereitet.

Was ändert sich für Sie im Handling?

Trotz der technischen Neuerungen bleibt für Sie alles gewohnt einfach:

- Sie finden die Provisionsabrechnungen weiterhin als PDF im Partnerportal.
- Der Einzelverbindungsnachweis (EVN) steht Ihnen ebenfalls wie gewohnt zur Verfügung.
- Die neue XML-Datei sorgt für zusätzliche digitale Effizienz – wer sie nutzen möchte, kann dies direkt tun, wer lieber bei der klassischen PDF-Ansicht bleibt, kann das ebenfalls tun.

Mit dieser Umstellung möchten wir Ihnen die Arbeit erleichtern und Ihnen mehr Zeit für euer Kerngeschäft verschaffen. Digitalisierung sollte keine Herausforderung, sondern eine Erleichterung sein – und genau das setzen wir mit der Einführung von ZUGFeRD um.

Für weitere Fragen wenden Sie sich an Ihren bekannten Ansprechpartner oder unsere PartnerBetreuung unter **09286 9404-400**

Team CSM – Connectivity Solutions Management der Epsilon

Ihr exklusiver Business-ConnectServices

- √ Ganzheitliche Beratung und Unterstützung bei Projekten, von der Analyse bis zur Umsetzung
- √ Optimierung von Kommunikations lösungen 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

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.

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

Nach spätestens 48h erhalten Sie eine Rückmeldung.

O₂ Business · vodafone business · FUSION IoT · Gamma

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

Leitung CSM - Fixnet

Florian Narr-Drechsel
+49 (0) 9286 9404-405

Leitung CSM - Mobil

Christoph Beck
+49 (0) 9286 9404-406

CSM | Fixnet – Voice / Data / Cloud

Markus Wagels
+49 (0) 9286 9404-443

Markus Hücherig
+49 (0) 9286 9404-444

vodafone business · O₂ Business

Sebastian Amann
+49 (0) 9286 9404-453

Marcel Fischer
+49 (0) 9286 9404-446

CSM | Mobile – Voice / Data / M2M

O₂ Business

Thorsten Kramer
+49 (0) 9286 9404-462

Kristin Funke
+49 (0) 9286 9404-454

vodafone business · O₂ Business

Nancy Nguyen
+49 (0) 9286 9404-463

TERMINE 2025

MI | **02.04.**
Start 10:00
Telekom GK Festnetz
Highspeed mit hoher Verfügbarkeit – die echte Datenautobahn mit „Quality Of Service“
Markus Hücherig

MI | **23.04.**
Start 10:00
Telekom GK Festnetz
Sichere Plattform-Vernetzung mit buchbaren Delayzeiten (P2P oder vermascht / ohne Internetzugang)
Markus Hücherig

MO | **12.05.**
Start 14:00
EPSILON Speed Dating
Vodafone – o2 – Telekom – FUSION IoT
Florian Narr-Dechsel & Christoph Beck

MI | **07.05.**
Start 10:00
Telekom GK Festnetz
Reise durch die moderne TK-Cloud
Produktwelt / ein Telekom-Produktüberblick
Markus Hücherig

MI | **07.05.**
Start 14:00
FUSION IoT – Teltonika Telematik – Vertriebschancen in der Logistik
Volker Mahler

MI | **21.05.**
Start 10:00
Telekom GK Festnetz
Der Glasfaserausbau – Wie gelingt der Umstieg auf FTTH am leichtesten?
Markus Hücherig

MI | **04.06.**
Start 14:00
FUSION IoT – Vom Angebot bis zur Umsetzung
Volker Mahler

MI | **18.06.**
Start 10:00
Telekom GK Festnetz
Entkopplung für Sprache, Daten, Tarif und Konfiguration
Markus Hücherig

MI | **02.07.**
Start 10:00
Telekom GK Festnetz
Von der alten onpremise Telefon-Anlage in die Cloud und zur Collaboration
Markus Hücherig

MI | **09.07.**
Start 14:00
FUSION IoT – Let´s talk about IoT
Volker Mahler

MI | **16.07.**
Start 10:00
Telekom GK Festnetz
Highspeed mit hoher Verfügbarkeit – die echte Datenautobahn mit „Quality Of Service“
Markus Hücherig

MI | **30.07.**
Start 10:00
Telekom GK Festnetz
Sichere Plattform-Vernetzung mit buchbaren Delayzeiten
(P2P oder vermascht / ohne Internetzugang)
Markus Hücherig

Epsilon A Gamma company powered by Akademie 360° Online

AKADEMIE **360°**
Mit aktuellem Wissens-vorsprung 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.

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

Unterstützen. Beraten. Betreuen.

Epsilon
A Gamma company

Unsere Area Sales Manager unterstützen, beraten und betreuen Sie bei all Ihren Projekten und Anliegen als persönlicher Ansprechpartner vor Ort.

Team Vertrieb – Wir sind für Sie da.

Manuel Wunderlich
Head of Sales – Core Business
manuel.wunderlich@epsilon-telecom.de
+49 (0)176 19990022

Dirk Wölk
Mitglied d. GF / Area Sales Manager – West
dirk.woelk@epsilon-telecom.de
+49 (0)176 10091353

Tanja Wölk
Area Sales Manager – Nord-West
tanja.woelk@epsilon-telecom.de
+49 (0)176 19990017

Maria Jäger
Area Sales Manager – Nord-Ost
maria.jaeger@epsilon-telecom.de
+49 (0)176 19990005

Hakan Yildiz
Area Sales Manager – Süd-Ost
hakan.yildiz@epsilon-telecom.de
+49 (0)176 19991139

Ralf Hafner
Area Sales Manager – Süd-West
ralf.hafner@epsilon-telecom.de
+49 (0)176 19990015

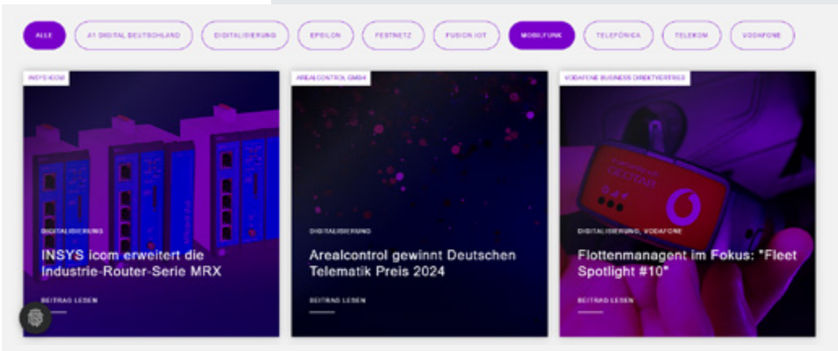
Hotspot – **DIE** Wissens-plattform

Hotspot by Epsilon

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.



Unser Special

Das Epsilon Premium Partner-Netzwerk

Mit Netzwerk zum Erfolg!

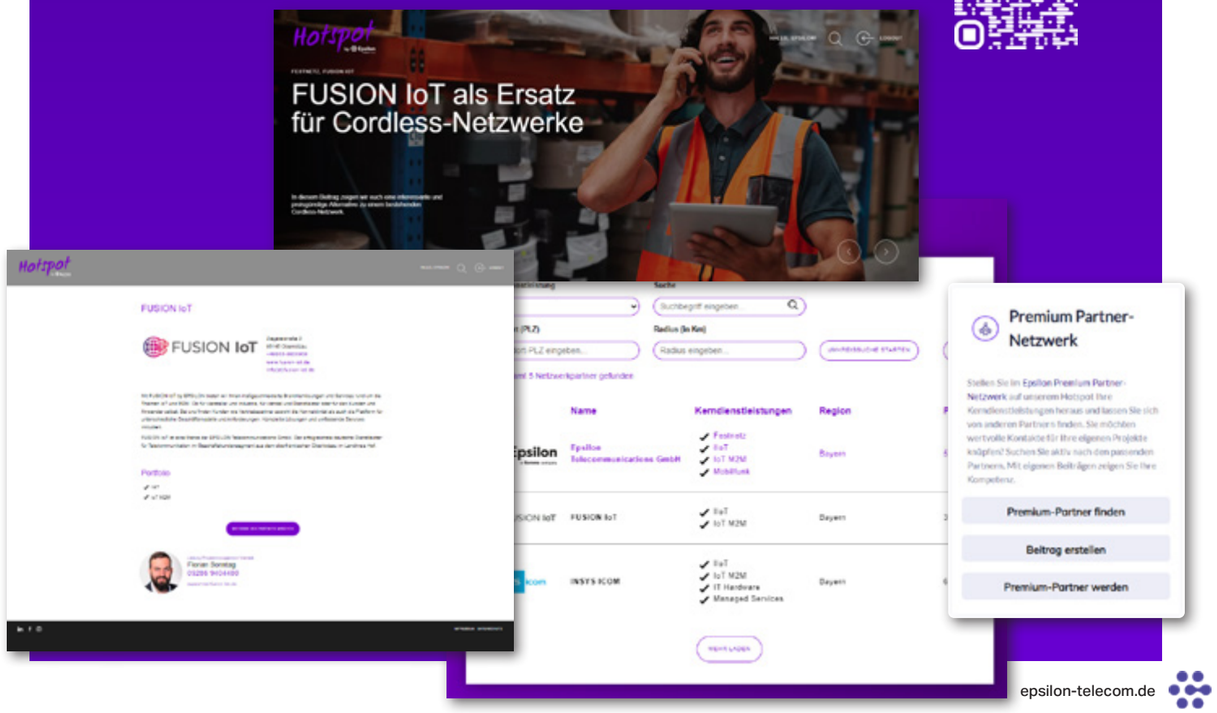
Als interne Plattform auf dem Hotspot, bietet das Epsilon Premium Partner-Netzwerk MEHR. Mehr Sichtbarkeit und mehr Business Leads für Ihr Unternehmen.

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".



Was tun?

Fachkräftemangel, explodierende Kosten, überbordende Bürokratie sind nur einige Schlagworte, die hausgemacht neben einem zunehmend unsicheren weltpolitischen Umfeld die Stimmung der deutschen Wirtschaft negativ beeinflussen. Doch was bedeutet das für unsere Branche und wie begegnen wir den gefühlt immer herausfordernden Rahmenbedingungen?

Zuerst eine positive Annahme. Es kristallisiert sich heraus, dass Kommunikation und Datenverfügbarkeit der Schlüssel für die Zukunft unserer Gesellschaft und unserer Wirtschaft sind. Somit eine Steilvorlage für unsere Branche und ein Garant für kontinuierliches Wachstum als Grundlage unseres Wirtschaftssystems.

Wermutstropfen dabei sind, dass Entwicklung und Innovation als Treiber der Digitalisierung eine gesunde und florierende Wirtschaft voraussetzen und diese ist aus o. g. Gründen aktuell gefährdet. Doch was können wir tun? Was kann jeder Einzelne, unter der Last der negativen Schlagzeilen, Fake News und weltpolitischen Geschehnissen, die außerhalb des direkten Einflusses liegen, bewirken?

An erster Stelle steht Reflexion, eine Überprüfung des Ist-Standes. Gesagt, getan. Es geht uns gut und es ging uns nie besser. Zumindest wenn ich mir die Umsätze und Gewinne ansehe, die wir gemeinsam in den letzten Jahrzehnten erwirtschaftet haben, unabhängig aller Krisen und Widrigkeiten. Was ist also aktuell zu tun, um den Status quo zu halten und gemäß der indiskutablen Maxime Wachstum weiterzuwachsen?

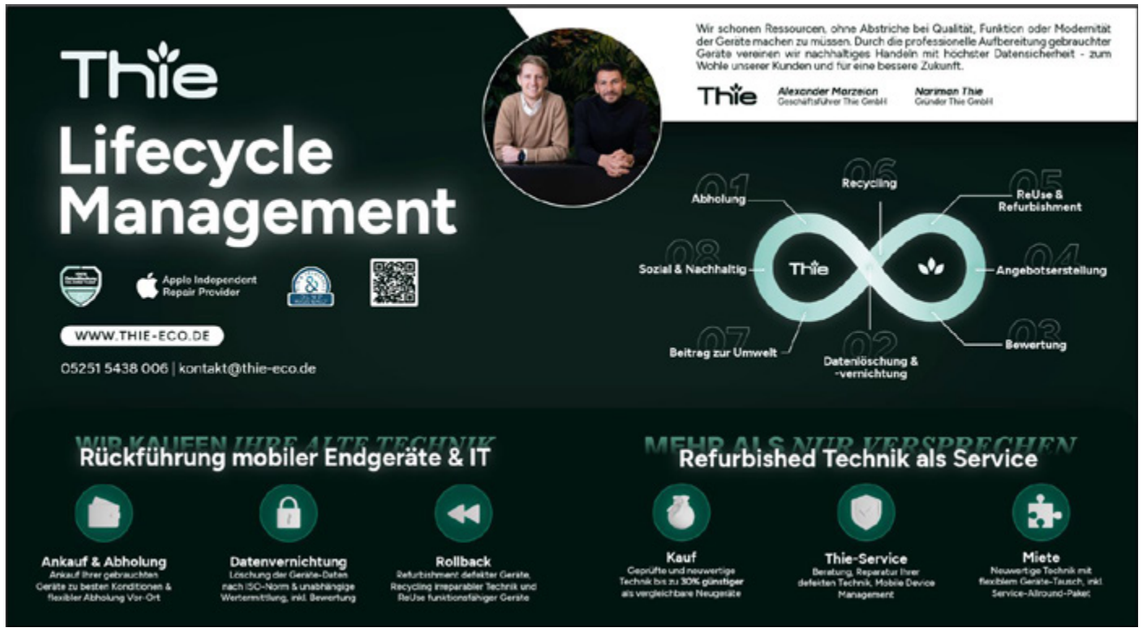
Es gilt, sich auf seine Stärken zu besinnen, die Wahrnehmung zu schärfen und Resilienz aufzubauen. Das ist schön gesagt. Was bedeutet das konkret im Hinblick auf den Fachkräftemangel, explodierende Kosten und überbordende Bürokratie? Beim Fachkräftemangel kann ich nur empfehlen, sich an die eigene Nase zu fassen und dafür zu sorgen, seinen Mitarbeitern neben einem angenehmen Arbeitsumfeld vor allem einen Sinn zu geben. Da die Sinnfrage höchst individuell geprägt ist, muss diese gemeinsam erarbeitet und das Arbeitsumfeld entsprechend den Möglichkeiten angepasst werden. Ein Mangel an Bewerbern entsteht nicht, wenn die Bestandsbelegschaft nach außen ein positives Bild ihrer Arbeit wiedergibt.

Explodierenden Kosten kann nur begegnet werden, wenn die jeweiligen Kostentreiber bekannt sind und in das Verhältnis von echtem Nutzen gestellt werden. Das klingt einfach – ist es auch. Sensibel gilt es jedoch bei sogenannten „weichen" Kostenfaktoren, wie z. B. Werbung, Mitarbeiterförderung etc. vorzugehen, die nicht unmittelbar das Ergebnis positiv beeinflussen, aber mittel- bis langfristig Ihre Wirkung entfalten. Bürokratie ist ein Monster, welches es zu zähmen gilt. Hier spielen Digitalisierung und der einfache und prozessorientierte Zugang zu allen relevanten Daten eine entscheidende Rolle. Das ist mit Kosten verbunden, die nicht gescheut werden sollten. Denn selbst wenn sich die Bürokratie in Zukunft vereinfacht, wird sie nicht verschwinden und sich permanent wandeln, und darauf sollte sich jedes Unternehmen vorbereiten. Zudem enthalten die gesammelten Daten, die aufbereitungsfähig sind, wertvolle Informationen, um das eigene Geschäft weiterzuentwickeln.

Zusammengefasst bedeutet es für uns alle, das eigene Tun kontinuierlich zu hinterfragen, entsprechende Expertise aufzubauen und zu akzeptieren, dass nichts Beständiger ist als der Wandel.

Ganz entscheidend dabei ist zu verstehen, dass wir als Gemeinschaft und Teil der Gesellschaft alle vor den gleichen Herausforderungen stehen und diese nur zu bewältigen sind, wenn wir zusammenarbeiten. Denn wir alle brauchen einen Sinn im Leben, Zuversicht und den Glauben an uns selbst. Nur wenn wir zusammenhalten und uns nicht spalten lassen, entfalten wir die nötige Kraft, um unseren Wohlstand und unsere Sicherheit zu bewahren. Das gilt für jeden Einzelnen von uns und es ist unsere persönliche Aufgabe, den Laden, im Privaten, wie im Geschäftlichen zusammenzuhalten. Für Egoismus und Abschottung haben wir keine Zeit. Nur das WIR wird gewinnen.

Autor Christian Krug



In der Rückbetrachtung sind die Entwicklungen des Smartphone-Marktes bemerkenswert. Angefangen hat alles im Jahre 1994, als der IBM Simon, ein Personal Communicator vorgestellt wurde. Das Gerät wog mehr als ein halbes Kilo und es ermöglichte, erstmals Apps zu installieren sowie E-Mails zu versenden.

Namhafte große Hersteller wie Nokia, Siemens, Blackberry hatten in den Anfangsjahren immer wieder neue technologische Innovationen für das Smartphone entwickelt. So richtig „sexy" wurde allerdings das Smartphone erst am 09. Januar 2007, als das erste Apple iPhone das Licht der Welt erblickte.

Wo liegt die Zukunft des Smartphones?

Ein Smartphone, das drei Produkte in einem vereinte: ein revolutionäres Mobiltelefon, einen iPod mit berührungssensitivem Breitbild-Display und ein Internet-Kommunikationsgerät mit E-Mail, Webbrowser und der Suche mit Kartendienst auf Desktop-Niveau.

Nichts ist so beständig wie der Wandel. Seitdem ist das Smartphone nicht mehr wegzudenken.

Doch welche technologischen Innovationen und Entwicklungen kommen auf uns zu?

In diesem Artikel werfe ich einen Blick auf zukünftige Trends im Smartphone-Wettlauf für die Bereiche Design, Konnektivität, Akkutechnologie, Kamerafunktionen und die wesentliche Rolle von Künstlicher Intelligenz (KI).

1. Designtrends: Faltbare Displays und kaum Tasten
Ein wesentlicher Trend für die Zukunft der Smartphones ist die zunehmende Verbreitung faltbarer Geräte. Faltbare Smartphones sind heute noch eine kleine Nische. Gerüchten zufolge sieht aber auch Apple, dass diese Technologie zunehmend an Bedeutung gewinnt. Schon jetzt werden Parallelentwicklungen vorangetrieben, Smartphones ohne physische Tasten und Anschlüsse wie USB-C und Kopfhörerbuchsen auf den Markt zu bringen.

2. Displaytechnologie: Hologramme und höhere Bildwiederholraten
Gaming oder Hologramm-Telefonie sind ein faszinierender Trend. Schon jetzt hat sich die Bildwiederholrate von Displays in den letzten Jahren stark verbessert. Zukünftige Geräte werden jedoch noch deutlich schneller sein. Mit der Einführung von holografischen Displays, die es beispielsweise ermöglichen, 3D-Inhalte ohne Brille darzustellen, wird mithilfe dieser Technologie das Nutzererlebnis erneut revolutioniert. Sicherlich ein Verkaufsargument für zukünftige Smartphone-User, egal ob für das Gaming oder eine neue Art der Kommunikation untereinander.

3. Konnektivität und Akkutechnologie: 6G und kabelloses Laden
In Deutschland treiben die Netzbetreiber den 5G-flächendeckenden Ausbau auch im Jahr 2025 weiter voran. Mit der fortschreitenden Entwicklung von 5G wird die nächste Generation der mobilen Kommunikation, 6G, voraussichtlich eine 50-fache Steigerung der Datenübertragungsgeschwindigkeit darstellen. Leistungsstärkere Netze bedeuten auch gleichzeitig neue Chancen und Innovationen für die Industrie, wie beispielsweise für die Bereiche Logistik, Fertigung oder Healthcare. Mit Echtzeit-Monitoring entsteht jederzeit ein Blick auf verfügbare Daten, das neue Gold der Zukunft. Ein weiterer bedeutender Fortschritt wird das kabellose Laden per Funk sein. Durch sogenannte „Over-the-Air"-Lösungen wird das Aufladen von Smartphones künftig ohne physische Verbindung und sogar unterwegs erfolgen.

4. Kameratechnologie: Größere Sensoren und Bildqualität
Man könnte denken, dass die Kameraentwicklung hingegen ein alter Schuh sei. Doch die Generation von heute ist stärker mit Social Media konfrontiert. Ein Selfie hier, ein Video da, ein Post auf dieser Plattform, ein Content bei dem nächsten Social Netzwerk. Man geht davon aus, dass die Smartphones der Zukunft signifikante Verbesserung der Bildqualität aufweisen werden. Die Herausforderung liegt in der Integration größerer Sensoren, die für eine notwendige Performancesteigerung relevant sind.

5. Künstliche Intelligenz: Ausbau der Funktionen
KI wird in Smartphones zunehmend wichtiger. Sie hilft bereits heute bei der Bildbearbeitung, Echtzeit-Übersetzungen und beim persönlichen Assistenten. In Zukunft wird KI noch weiter in den Alltag integriert sein. Dazu gehören unter anderem präzisere emotionale Erkennung, eine bessere Vernetzung mit Smart-Home-Systemen und eine umfassende Gesundheitsüberwachung. KI wird es ermöglichen, Smartphones als echte „intelligente Assistenten" zu nutzen, die auf individuelle Bedürfnisse und Vorlieben eingehen.

Fakt ist, dass die technischen Entwicklungen, die das Smartphone der Zukunft prägen werden, vielfältig sind. Egal ob faltbare Displays, 6G, kabelloses Laden oder holografische Technologien. Die nächsten großen Schritte in der Mobilfunktechnologie kommen auf uns zu und ermöglichen uns erneut, Differenzierungsmerkmale für verschiedene Zielgruppen darzustellen. Hinzu kommt, dass die weiterwachsende Rolle der Künstlichen Intelligenz die Smartphones von morgen zu immer vielseitigeren, personalisierten Endgeräten machen wird. Aus meiner Sicht verspricht die Zukunft des Smartphones eine spannende Zeit für die Telekommunikationsbranche und neue Kundenpotenziale.

Am Ende gilt es, neue Kundenbedürfnisse und Kundenerlebnisse zu schaffen. Dazu bedarf es seitens der Netzbetreiber Deutsche Telekom, Vodafone Business und O2 Telefónica Business leistungsstarke Netze und passende interessante Mobilfunktarife. Gepaart mit einem starken B2B-Distributor und einem zuverlässigen Partner wie der Epsilon Telecom. GmbH wird der Mix aus neuen technologischen Smartphones und Mobilfunklösungen auch in Zukunft Wachstum in einem gesättigten Markt erzielen. Auch für 2025 lautet mein Motto „mit Netzwerk zum Erfolg". Gemeinsam mit meinem Team und Experten zeigen wir gerne auf, dass man im Bereich Mobilfunkvermarktung immer noch ein sehr gutes Geld verdienen kann.

Autor Dimitrios Nikolaidis

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

FUSION IoT powered by Epsilon

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. Hinzu 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) 80 0-99 00 90 9**

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."

Zuverlässige Konnektivität für IoT-Produkte

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.

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 kann 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) 80 0-99 00 90 9**

#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 Tarifanpassung bei geänderten Anforderungen.

FUSION IoT
www.fusion-iot.de

Das Herzstück
Unsere myFUSION

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.

Inklusive Leistungen

- √ Individuelle Tarifgestaltung (dynamisches/ statisches Pooling, individuelle Nachbuch-Pakete, Tarifwechsel-Option)
- √ SIM-Management-Portal ohne Extra-Kosten (inkl. vielfältiger Alarmierungs- und Auswertungs-funktionen)
- √ IMEI-Lock (Schutz vor Kosten-explosionen & 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)

FUSION IoT

Team
Operations FUSION **IoT**

Sascha Baumgart
Lena Jellbauer
Dirk Uhlmann

Florian Sonntag
Head of Operations FUSION IoT

Nataliia Zakharova
Jessica Käferstein
Michael Floth
Tim Hiergeist

(Personen von links nach rechts)

Team Operations FUSION **IoT**

Alles inklusive – für jede Phase Ihres IoT Projekts.

Email
support@fusion-iot.de

Partnerhotline
+49 (0) 92 86 94 04-48 0

Kundenhotline
+49 (0) 80 0-99 00 90 9

Unsere **Service-Leistungen** für Sie

- √ Projektberatung und -begleitung – von der Bestandsaufnahme bis hin zur Umsetzung
- √ Projektkalkulation und Angebotserstellung
- √ Persönliche Ansprechpartner – Projektabstimmung 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

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

Team Business **IoT**
Development / Sales Team

Volker Mahler
Head of Sales FUSION IoT

volker.mahler@fusion-iot.de
+49 (0) 176 19990021

(Ganz rechts)

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 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 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)

FUSION IoT ULTIMATE 5G

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

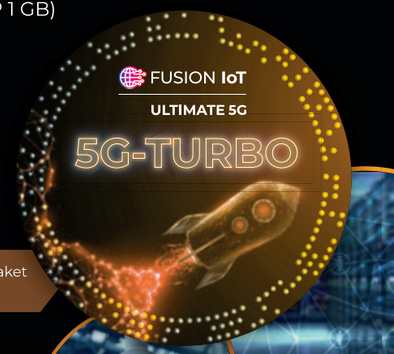
Anwendungsszenarien

- 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-Pakten – 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.

Gamma Roadshow 2025

Business trifft Entertainment

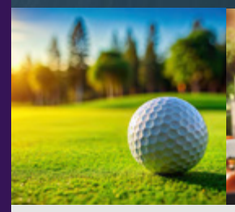
Unsere bewährte Roadshow geht in die nächste Runde! Nach dem großen Erfolg im letzten Jahr führt die Gamma Roadshow 2025 wieder durch sieben bedeutende Metropolen Deutschlands.

Es erwartet Sie ein exklusives Programm mit den neuesten Markttrends, wertvollen Networking-Möglichkeiten und Zeit für intensive Gespräche.

Als Highlight bieten wir Ihnen dieses Jahr einen besonderen Entertainment-Part. Nach einem erfolgreichen Nachmittag im Business-Bereich laden wir Sie ein, den Tag mit einem außergewöhnlichen Erlebnis ausklingen zu lassen. Je nach Stadt erwarten Sie spannende Aktivitäten wie zum Beispiel Kartfahren, Bootstouren, Grill-Kurse und vieles mehr.

Jetzt anmelden
und dabei sein!

Gamma



Termine in Deiner Stadt:

Leipzig	Di.	13. Mai	25
Berlin	Mi.	14. Mai	25
Hamburg	Do.	15. Mai	25
Köln	Di.	20. Mai	25
Frankfurt	Mi.	21. Mai	25
Stuttgart	Di.	03. Juni	25
München	Mi.	04. Juni	25

Epsilon
A Gamma company

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

Working smarter, together.

09286 9404-400
info@epsilon-telecom.de

www.epsilon-telecom.de

Follow us!