

M-net business

Der Newsletter für unsere Geschäftskunden



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Ende Juli jährt sich der Gründungstermin von M-net zum 15. Mal. In den 15 Jahren unseres Bestehens hat sich der Markt für Telekommunikation stark gewandelt. Dass sich M-net hier erfolgreich positionieren konnte, ist nicht nur dem Engagement unserer Mitarbeiter zu verdanken, sondern auch Ihnen, unseren Kunden. Ohne Ihr Vertrauen in unsere Leistungsfähigkeit wäre M-net nicht der führende regionale Telekommunikationsanbieter, der wir heute sind. Zu diesem Vertrauen soll auch unser Newsletter beitragen. Deshalb wollen wir von Ihnen wissen, ob wir mit unserem Angebot auf dem richtigen Weg sind. Teilen Sie uns Ihre Meinung mit: online unter www.m-net.de/business.

Viel Spaß beim Lesen,
Ihr

Ralf Straßberger
Ralf Straßberger, Prokurist, Bereichsleiter Vertrieb

IN DIESEM NEWSLETTER // Im Porträt: indevis IT Consulting and Solutions GmbH // Sicher durch Doppel- und Mehrfachabstützung // Glasfaserausbau: Angebote erweitert // BayernStift setzt auf M-net als Telekommunikations-Dienstleister // Niederlassung Ingolstadt und Regensburg: Kurz vorgestellt // Cloud Computing: Ab in die Wolke // Sponsoring: M-net unterstützt Lauf-Event

15 Jahre M-net

Seit Ende Juli besteht M-net 15 Jahre. In der kurzen Zeitspanne hat das Unternehmen viel erreicht. Es hat aber auch noch viel vor.

Denkt man an Firmen wie Bosch, Daimler oder Siemens, ist die gerade 15 Jahre bestehende M-net ein vergleichsweise junges Unternehmen. Betrachtet man sich die Entwicklung der Telekommunikation, so erhält das kleine Jubiläum einen anderen Stellenwert. Im Januar 1998 wurde der Telefonmarkt in Deutschland liberalisiert. Festnetzverbindungen und

Online-Dienste waren auch die ersten Angebote von M-net in München, ebenso wie von NEFkom in Nürnberg oder der Augsburger AugustaKom, die 2004 und 2006 mit M-net fusionierten. 2007 startet M-net mit einem Pilotprojekt die erste Glasfaser-Netz-Offensive in München. Kein anderes Medium kann Daten so schnell transportieren wie die optischen Leiter und das ohne Beschränkung, bei Bandbreite und Übertragungsraten. Der eigentliche „roll-out“ begann 2009 mit

„So wie sich Eltern freuen, wenn ihre Kinder gedeihen, freuen wir uns natürlich auch, dass sich M-net in den vergangenen 15 Jahren so erfolgreich auf dem Markt etablieren konnte.“

Dr. Kurt Mühlhäuser, Vorsitzender der SWM Geschäftsführung und in der Gesellschafterversammlung von M-net

der Inbetriebnahme der ersten zwei Gebiete. Seitdem können M-net-Kunden, die bereits ans Netz angeschlossen sind, auch die Glasfaser-Produkte wie Maxi Glasfaser-DSL nutzen.

Für die kommenden Jahre hat M-net mehrere 100 Millionen Euro bereitgestellt, um diese Zukunftstechnologie in und um Bayern flächendeckend zur Verfügung zu stellen. Damit gehört das junge Unternehmen zu den Glasfaser-Pionieren in Deutschland.

Die ersten Mobilfunk-Angebote von M-net kommen 2008 auf den Markt. Gesellschafter von M-net sind die Stadtwerke München, die Stadtwerke Augsburg, das Allgäuer Überlandwerk, die N-ERGIE aus Nürnberg sowie die infra Fürth und die Erlanger Stadtwerke. Mit rund 700 Mitarbeitern bietet M-net heute die gesamte Bandbreite der Telekommunikation an: Internet, Daten- und festnetz-basierte Telefondienste, Mobilfunk bis zu komplexen Standortvernetzungen. Davon profitieren in und um

Bayern rund 26.000 Geschäftskunden und mehr als 190.000 Privatkunden. „15 Jahre M-net ist zwar ein Anlass, auf das Erreichte zurückzublicken, aber auch Ansporn, unseren Weg konsequent fortzusetzen, unsere Serviceleistungen weiter auszubauen, optimale Kommunikationslösungen zu entwickeln und nicht zuletzt die Nähe zu unseren Kunden zu pflegen und den Ausbau des Glasfasernetzes in Bayern und Ulm voranzutreiben“, so Anton Gleich, M-net, Geschäftsführer Technik.

| 1996 | 2000 | 2004 | 2008 | 2010 |
|---|--|---|---|------|
| Gründung Stadtnetzbetreiber M-net NEFkom AugustaKom | • Aufbau SDH- und ATM-Netz • Internetdienste • Telefonanschlüsse über eigenes Netz • Housing-Center | • ADSL- und SDSL-Anschlüsse • Expansion und Aufbau Bayernring • MPLS-Netz • IP VPN • Metro-Ethernet | • Service-Rufnummern • IN-Dienste • Mobilfunk • Glasfaser-Ausbau • UMTS-Dienste • BlackBerry-Dienste | |

Neuer Mann an der Spitze

Pragmatisch, unbürokratisch, flexibel und offen – so beschreibt Jens Prautzsch die Vorteile von M-net als mittelständisches Unternehmen. Seit 1. Juni dieses Jahres ist der gebürtige Oldenburger Sprecher der M-net Geschäftsführung. Er folgt auf Dr. Hans Konle, der 15 Jahre an der Spitze von M-net stand.

„Die kurzen Wege und der enge, direkte Kontakt mit Kunden, Mitarbeitern und Gesellschaftern bei M-net sind beste Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft“, erklärt Prautzsch. Der studierte Diplom-Kaufmann verfügt über langjährige Erfahrungen im Telekommunikationssektor. Zuletzt war er Mitglied im Management Board bei Telefónica O₂ Germany und dort für die stra-

tégische Ausrichtung des Unternehmens sowie für den Aufbau von neuen Geschäftsfeldern verantwortlich. „In einem internationalen Konzern sind wichtige strategische Entscheidungen manchmal mit langen Abstimmungsschleifen verbunden.“

Daher freue ich mich auf die kurzen Entscheidungswege, die bei M-net möglich sind.“ Von den kurzen Reaktionszeiten sollen vor allem die Kunden von M-net profitieren. „Das bedeutet auch, dass wir auf neue Entwicklungen am Markt schneller reagieren können und auch weniger Zeit benötigen, um lösungsorientierte Produkte anzubieten, die den Nutzen unserer Kunden in den Fokus stellen.“ Den wichtigsten

Faktor für den nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens sieht Jens Prautzsch in zufriedenen Kunden.

„Bei M-net wird Kundenorientierung schon immer großgeschrieben. Auch das Produktportfolio passt und die Preise sind wettbewerbsfähig – kurz: wir haben eine sehr gute Ausgangssituation. Hier Optimierungspotenzial zu finden und die Leistungen für unsere Kunden kontinuierlich weiter zu verbessern, darin sehe ich meine Aufgaben. Dabei wollen wir auch in Zukunft sinnvoll und nachhaltig, das heißt auf den langfristigen Erfolg ausgerichtet, agieren, um die Erfolgsgeschichte von M-net weiter fortzuschreiben.“



Bringt viel Erfahrung aus der TK-Branche mit: der neue Sprecher der M-net-Geschäftsführung Jens Prautzsch

Wenn Sicherheit entscheidet

Seit 1999 bietet die Münchner **indevis IT Consulting and Solutions GmbH** Sicherheits- und Netzwerklösungen an. **Bevorzugter Partner ist M-net als Housing-Dienstleister.**

Das Motto von **indevis** lautet: „Wir verkaufen Zeit – durch Lösungen, die sicher laufen.“ Gerade deshalb muss die Technik reibungslos funktionieren. Hierbei vertraut das Unternehmen seit Jahren auf Server-Housing von M-net. „Wir nehmen das Thema Security sehr ernst, deshalb waren unsere Erwartungen an M-net hochgesteckt“, so **Andreas Mayer**, kaufmännischer Geschäftsführer von **indevis**. Erwartungen, die er zu 100 Prozent erfüllt sieht: „Rack-space mit ausfallsicherem Internet-Uplink – das hat M-net hervorragend umgesetzt.“

BESTE TECHNIK FÜR DIE KUNDEN

Seit acht Jahren mietet **indevis** in München Rechenzentrumsfläche von M-net, auch im neuen Housing-Center IV. Dieses Rechenzentrum entspricht modernsten technologischen Standards. Die unternehmenskritischen Daten von **indevis** werden im Housing Center I gespiegelt – als Fallback-Option für den Fall der Fälle. Diese Sicherheitsmaßnahme wird von Unternehmen oft vernachlässigt, dabei ist sie sehr wichtig, damit keine sensiblen Daten verloren gehen. **indevis** hostet sowohl seine eigenen Server als auch verschiedene Systeme seiner Kunden bei M-net. Applikationen, die auf die Housing-Infrastruktur von M-net aufbauen, sind zum Beispiel komplette Mail-Dienst-Pakete, bei denen **indevis** vom Einrichten des Exchange-Servers über das Installieren von

Spamfilter und Firewall bis zur Verschlüsselung der Mails die gesamte Abwicklung für seine Kunden übernimmt. Weiteres Beispiel: Cloud Computing. Dabei betreibt der Kunde die IT-Landschaft nicht mehr selbst, sondern bezieht sie über **indevis**. „Wir haben uns für die Lösung von M-net entschieden, weil sie nicht nur Platz spart, sondern auch zusätzliche Ausfallsicherheit gewährleistet“, so **Mayer**. Die beiden Rechenzentren I und IV sowie die einzelnen Schränke sind über M-net-eigene, redundante Glasfaserleitungen miteinander verbunden. Hier hat **indevis** Bandbreiten von 100 Mbit/s angemietet. „Die wesentlich höhere Datenübertragungsrate, die durch ein Glasfasernetz gewährleistet ist, war für uns ausschlaggebend“, sagt **Andreas Mayer**. Außerdem spielt die mehrfach redundante Netzanbindung eine entscheidende Rolle. **indevis** konnte dadurch seine Sicherheitsstandards deutlich verbessern und eine hohe Verfügbarkeit der Server gewährleisten. Die Rechenzentren von M-net bieten Schutz vor Staub, Wasser und Feuer. Die Serverräume sind zudem mit Brandmelde- und Gaslöschanlage ausgestattet und verfügen

über eine unterbrechungsfreie Stromversorgung (USV). Sie sind darüber hinaus videoüberwacht und alarmgesichert: In die Hochsicherheitstrakte für sensible Daten kommt nur, wer der Inhaber einer Zutrittsberechtigung ist. Im Alarmfall wird direkt das Network Operation Center (NOC) von M-net aktiviert, das rund um die Uhr zur Verfügung steht. Auch die menschliche Komponente spielt für **indevis**-Geschäftsführer **Andreas Mayer** eine wichtige Rolle: „Wir legen sehr großen Wert auf einen lokalen Provider. Man kennt den Ansprechpartner und die Strukturen, die sich dahinter verbergen. Umgekehrt weiß auch die andere Seite über unseren Bedarf Bescheid.“

ALLES AUS EINER HAND

Vor diesem Hintergrund ist es für **Mayer** auch wichtig, alles aus einer Hand zu beziehen, von der Telefonie über hochverfügbare, breitbandige Internetanbindungen bis hin zur Server-Housing-Lösung von M-net. „Wir werden rundherum versorgt. Mit M-net als Partner sind wir bestens für die Herausforderungen der Zukunft gewappnet.“



Optimal geschützt

M-net vermietet unter dem Produktnamen „Housing“ abgegrenzte Flächen, Racks oder Höheneinheiten mit definierter Leistung und Abwärme. „Datencenter (DC) sind Produktionsstätten, deren Ausfall mit Umsatzverlusten, Lieferproblemen, Kosten und Imageschäden einhergeht“, erklärt **Franz Appel**, Produktmanager bei M-net. „Deshalb sind unsere Center hinsichtlich aller möglichen Gefahren abgesichert.“ Dazu gehört natürlich auch der Brandschutz.

Um Brände früh zu erkennen, wird die Luft im DC ständig untersucht. In der Regel genügt schon der Rauch einer Zigarette, um den Alarm auszulösen. Zur Brandbekämpfung kommen Sauerstoffreduzierung, Wasser oder Stickstoff infrage. In einem sauerstoffreduzierten Raum kann zwar kein Brand entstehen, aber es gibt gravierende Einschränkungen für die Benutzer. Die Aufenthaltsdauer ist so stark eingeschränkt, dass M-net diese Technologie nicht nutzt. Wasser, das auch M-net in einigen Anlagen einsetzt, ist für den Menschen unschädlich, und geeignet, um große DC-Räume problemlos zu löschen. Der Nachteil: IT-Komponenten können irreversibel beschädigt werden. Die besten Löschmittel-Eigenschaften im Bereich IT hat Stickstoff, den M-net für sein Housing Center favorisiert. Im Brandfall bleibt die IT-Infrastruktur unbeschädigt und der Betrieb kann weitergehen. Allerdings müssen Mitarbeiter den Raum rechtzeitig verlassen. Akustische und optische Warnsignale sorgen bei dieser Methode für die notwendige Sicherheit.



Blick in die Löschmittelzentrale eines M-net Housing-Centers



Eine gute Wahl

Als mittelständisches Unternehmen nutzen wir gern selbst die Gelegenheit, von einem Mittelständler Leistungen zu beziehen und von einer flexiblen Vor-Ort-Betreuung zu profitieren. Eine Migration zu einem anderen Anbieter vollzieht man ja nicht allzu häufig. Daher haben wir neben dem Preis auch die Reputation von M-net im Vorfeld beleuchtet. Letztlich waren diese Faktoren für uns ausschlaggebend; der Wechsel hat sich absolut gelohnt.

Franz Katzenbogen, Geschäftsführer
Herrnbräu Bierspezialitäten Ingolstadt



Schneller ins Netz mit Glasfaser

Mit speziellen Glasfaser-SDSL-Angeboten ermöglicht M-net kleinen und mittleren Unternehmen einen Internetanschluss mit hoher Geschwindigkeit.



Beim Ausbau der Glasfaser-Infrastruktur in München kooperiert M-net mit den Stadtwerken München.

Mit dem Ausbau der Glasfaser-Infrastruktur durch seine Kooperationspartner knüpft M-net das hochleistungsfähige Datennetz immer enger. So können immer mehr Unternehmen modernste SDSL-Technik nutzen. Seit Anfang Mai 2011 bietet M-net in München, Erlangen, Augsburg und immer mehr Gemeinden Bayerns nun auch einen Internetzugang an, der maßgeschneidert für kleine und mittlere Unternehmen ist. Mit symmetrischen Bandbreiten von 5.000 bis 25.000 kbit/s können sie das Internet nutzen. Der leistungsstarke Zugang ermöglicht den schnellen Transfer von Dateien mit großen Datenmengen, wie zum Beispiel Grafiken, die reibungslose Übertragung von Videokonferenzen oder eine zuverlässige Performance unternehmens-eigener Webangebote. Drei Produktvarianten stehen zur Wahl:

- die Glasfaser-SDSL 5000 mit Übertragungs-

raten von bis zu 5 Mbit/s im Up- und Download ab einem monatlichen Nettopreis von 149 Euro

- die Glasfaser-SDSL 10000 mit bis zu 10 Mbit/s im Up- und Download ab monatlich 349 Euro netto
- die Glasfaser-SDSL 25000 mit bis zu 25 Mbit/s im Up- und Download ab netto 549 Euro pro Monat

Alle M-net Glasfaser-SDSL-Lösungen beinhalten standardmäßig eine statische IP-Adresse und einen professionellen Business-Router. Außerdem enthalten ist ein Internetpaket, das aus Domain, E-Mail und Webspace besteht. Und auch die Installation beim Kunden vor Ort ist inklusive. Für äußerste Sicherheit und Verfügbarkeit sorgt ein 24-Stunden-Kundenservice – an 365 Tagen im Jahr.

// Infos zu den FTTC- und FTTB-Ausbau-gebieten unter: www.m-net.de

Ab in die Wolke

MIT CLOUD COMPUTING IN DIE DATEN-ZUKUNFT

Cloud Computing liegt im Trend. Immer mehr IT-Mitarbeiter beschäftigen sich mit der „Rechner-Wolke“. Denn sie verspricht fast unbegrenzte Speicher- und Rechnerkapazitäten, sinkende Kosten und maximale Flexibilität. Die Idee: IT-Infrastrukturen wie Rechenkapazität, Datenspeicher, Netzwerkkapazitäten oder auch Software je nach Bedarf für verschiedene Nutzer bereitzustellen. Ein Teil der IT-Landschaft wird also nicht mehr auf Nutzerseite betrieben oder örtlich bereitgestellt, sondern bei einem oder mehreren Anbietern gemietet. Die Anwendungen und Daten befinden sich nicht mehr auf dem lokalen Rechner oder im Firmenrechenzentrum, sondern in der Wolke (engl. „cloud“). Nach einer IDC-Studie, für die 235 deutsche Unternehmen mit mehr als

250 Mitarbeitern befragt wurden, fassen schon mehr als zwei Drittel der Firmen eine Cloud-Strategie ins Auge. Für die übrigen 30 Prozent ist Cloud derzeit noch keine Option. 17 Prozent der Teilnehmer wären aber offen für das Thema. Nur sechs Prozent schließen die Einführung von Cloud-Services gänzlich aus. Etwa sieben Prozent gaben an, sich mit dem Thema noch gar nicht beschäftigt zu haben. Am größten, so die Studie, sind die Bedenken derzeit noch bei der Sicherheit der ausgelagerten Daten. Governance (34 %) und Compliance (24 %) sowie Zweifel an Performance und Verfügbarkeit (24 %) sind die meist genannten Hürden, die einer Einführung der neuen Technologie noch im Wege stehen.



Maßgeschneiderte Dienste

BayernStift setzt auf VPN- und PMX-Lösungen von M-net: Wirtschaftlichkeit und Service überzeugen.

Das BayernStift als gemeinnützige Gesellschaft für Soziale Dienste und Gesundheit hat die Zahl seiner Einrichtungen seit der Gründung im Jahr 2001 kontinuierlich gesteigert. „Jeder Standort, der neu dazukommt, hat natürlich Auswirkungen auf die gesamte Organisation einer Gesellschaft“, sagt Thomas Wieler, Geschäftsführer der BayernStift GmbH. „Mit der Eröffnung unseres siebten Seniorenheimes haben wir unsere Organisationsstruktur einer grundlegenden Prüfung unterzogen.“ Das Ergebnis: Die zentralen Verwaltungsaufgaben werden am Hauptsitz der Gesellschaft in Erlangen gebündelt. Verwaltungsaufgaben zum Wohl der Heimbewohner sowie das Debitorenwesen werden am jeweiligen Standort abgewickelt. Auf die Installation einer umfangreichen und kostenintensiven IT-Infrastruktur an jedem der Heimstandorte konnte dadurch verzichtet werden.

Die Grundlage zur Realisierung dieser Organisationsprozesse ist ein von M-net ausgearbeitetes

und implementiertes VPN (virtual private network), das die Standorte untereinander vernetzt. „Nicht zuletzt aufgrund der hohen Flexibilität hat uns das Netzkonzept von M-net völlig überzeugt“, erinnert sich Wieler. „Schließlich ist die Eröffnung weiterer Heimstandorte für uns durchaus denkbar.“ Neben der Option, das VPN jederzeit zu erweitern, ist auch der Zugang flexibel. So hängt das durchschnittliche Transfervolumen der Standorte auch von der Größe des jeweiligen Standorts ab; deshalb hat M-net die Standorte mit unterschiedlichen Zugangstechnologien wie ADSL, SDSL oder auch „nur“ ISDN in das Netzwerk eingebunden.

BESSER VERNETZT

Alle acht Häuser können nun rund um die Uhr über das VPN direkt auf den zentralen Server in Erlangen zugreifen. „Neben der Kosteneinsparung für zusätzliche Hardware ist der Betrieb eines Zentralrechners hinsichtlich der Dokumen-

tation äußerst praktikabel“, sagt Thomas Wieler. „Selbst das Führen von banalen Sachen wie Urlaubslisten ist nun problemlos möglich. Heute gibt es nur noch eine Liste, die zentral abgelegt ist. Dadurch lässt sich eine Dateninkonsistenz vermeiden, die immer eine potenzielle Fehlerquelle darstellt.“ Das von M-net installierte VPN beinhaltet Technik und Service aus einer Hand. Neben der Bereitstellung der Anschlüsse und Endgeräte umfasst dies die Konfiguration, alle Services sowie das Management der Netze. Die Datenübertragung innerhalb des Unternehmensnetzes wird – getrennt vom öffentlichen Netz – zentral über den Backbone von M-net gesteuert. Der Datentransfer zwischen den Standorten und dem Zentralrechner in Erlangen erfolgt so unter höchsten sicherheitstechnischen Standards, sorgsam getrennt vom öffentlichen Internet.

Neben dem VPN hat M-net auch die Telefonan-

schlüsse auf die individuellen Kundenbedürfnisse hin maßgeschneidert installiert. Im Fall des Seniorenheimbetreibers sind dies neben einem Primärmultiplexanschluss (PMX) mehrere ISDN-Anschlüsse.

GÜNSTIGER TELEFONIEREN

Neben den Gesprächen der Verwaltung werden über diese Anschlüsse auch die Telefonate der Heimbewohner abgewickelt. Einen Anschluss pro Pflegeplatz oder pro Wohnung bietet das BayernStift standardmäßig an. Die durchschnittlichen Telefonkosten sind dabei gegenüber denen des vorherigen Anbieters immer noch deutlich niedriger, obwohl inzwischen zusätzliche Standorte erschlossen worden sind. Ein wesentlicher Punkt, der zur Reduzierung der Kosten beigetragen hat, ist die Option, alle Gespräche innerhalb Bayerns zum Ortstarif zu führen. Telefonate ins nationale Netz sowie Mobilfunkgespräche werden sekundengenau abgerechnet.

Baukastenprinzip versus Komplett-Angebot

Viele große Telekommunikationsanbieter haben sie im Programm: Komplettpakete, die den gesamten Bedarf der Business-Kommunikation im Büro und unterwegs abdecken sollen – vom Festnetzanschluss bis zum mobilen Internet-Zugang – und das alles zu einem vergleichsweise günstigen Preis. Was im Bereich von Privatkunden meist die beste Lösung ist, passt aber nur selten für die individuellen und komplexen Anforderungen von Unternehmen. Weicht

der Bedarf ab, weil die bestehende Hardware nicht kompatibel ist oder nicht alle Leistungsmerkmale berücksichtigt werden, steht der günstige Preis infrage. Denn für das Anpassen von Hard- und Software entstehen zusätzliche Kosten. Aus diesem Grund setzt M-net in erster Linie auf maßgeschneiderte Lösungen, die sich an den individuellen Kundenbedürfnissen orientieren und nach dem Baukastenprinzip die Hard- und Software zusammenstellen.

Dazu gehört selbstverständlich auch eine professionelle Beratung und ein zuverlässiger Service. Standardisierte Paketlösungen sind aus Sicht von M-net nur dann für den Kunden interessant, wenn die Kommunikationsanforderungen keine Besonderheiten aufweisen. Das lässt sich am besten bei einem ausführlichen Gespräch mit einem M-net-Ansprechpartner vor Ort klären, der dafür auch entsprechende, faire und attraktive Angebote im Portfolio hat.



Freier Eintritt für die it-sa

Die it-sa hat sich als eine der bedeutendsten IT-Sicherheitsmessen etabliert. Rund 7.100 Besucher aus Wirtschaft, Forschung und Behörden haben sich im vergangenen Jahr auf der Messe bei 304 Ausstellern über neueste Produkte und Entwicklungen der IT-Sicherheit informiert. Und auch in diesem Herbst lädt die it-sa wieder zum Branchentreff nach Nürnberg. Vom 11. bis 13. Oktober erwartet die Messe ihr Fachpublikum aus dem Bereich IT-Sicherheit. Auch M-net gehört zu den Ausstellern. Wir erwarten unsere Gäste in



Halle 12 am Stand 441. Sie sind am Thema interessiert, haben aber noch keine Eintrittskarte? Senden Sie einfach eine E-Mail mit Ihren Kontaktdaten, Betreff „it-sa“, und Sie erhalten freie Eintrittskarten für die Messe (solange der Vorrat reicht).

// business@m-net.de



Leiter der M-net-Niederlassungen Ingolstadt und Regensburg: Jens Hampe

Partner vor Ort

Jens Hampe ist Niederlassungsleiter von M-net in Ingolstadt und Regensburg.

Insgesamt sieben Niederlassungen unterhält M-net in und um Bayern, um so nah wie möglich am Kunden zu sein. Leiter der M-net Niederlassungen Ingolstadt und Regensburg ist Jens Hampe. Der Diplom-Kaufmann arbeitet bereits seit 1998 für den regionalen IT-Dienstleister. Mit seinen 15 Mitarbeitern ist er Ansprechpartner für 2.500 Geschäftskunden – darunter bekannte Namen wie Kaspersky Labs, die Städte Pfaffenhofen, Neuburg und Neumarkt sowie das Herrnbräu und das Landshuter Brauhaus. Mit zu seinem Verantwortungsbereich gehören auch die drei Maxi Shops in Regensburg, Landshut und Ingolstadt, die Anlaufstellen für Privatkunden sind. Aktiv zuhören, erreichbar sein und maßgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten, das sind für Jens

Hampe entscheidende Faktoren, wenn es um die Interessen und Bedürfnisse seiner Kunden geht. Weitere Voraussetzungen sind ein gut funktionierendes Team, das auch Spaß an der Arbeit findet.

„Die Dynamik auf dem Markt der Provider ist nach wie vor sehr hoch“, so Jens Hampe. „Deshalb haben wir die neuesten Entwicklungen in der Branche immer im Auge und versuchen – in enger Zusammenarbeit mit unserem Produktmanagement – qualitativ hochwertige Produkte für den Bedarf unserer Kunden zu entwickeln.“ Sein Motto dabei: Es gibt immer eine Lösung. Im Privatleben spielen seine beiden Kinder die Hauptrolle. Außerdem schätzt Jens Hampe alle Sportarten, die mit einem Schläger betrieben werden wie Tischtennis, Tennis oder Squash.

Doppelabstützung: Sicherheit geht vor

Mal ehrlich: Wie oft fällt bei Ihnen das Telefon aus? Sie können sich nicht erinnern? Telefonieren ist heutzutage so gut wie immer möglich. Doch es gibt Bereiche, in denen dieser hohe Standard nicht genügt – in Krankenhäusern, bei Polizei und Feuerwehr, auf Flughäfen oder bei Energieversorgern. Die Lösung: Doppel- oder Mehrfachabstützung von Sprachanschlüssen. Nur wenige Anbieter haben diese Leistung im Angebot – M-net gehört dazu. Standardmäßig werden Kundenanschlüsse an der geografisch zugeordneten Vermittlungsanlage angeschaltet. Die jährliche Verfügbarkeit der Anschlüsse liegt bei 98,5 Prozent, das M-net-Netz selbst ist zu 99,99 Prozent verfügbar. Ist eine extrem hohe Erreichbarkeit für ankommende Anrufe erforderlich, stellt M-net die Doppel- oder Mehrfachabstützung bereit. Sollte ein Netzknoten ausfallen, wird der Anruf automatisch über einen anderen Netzknoten abgewickelt – unbemerkt vom Nutzer. „Für uns als Krankenhaus ist diese Funktion unabdingbar“, sagt Christian Baumgärtner vom Städtischen Klinikum München. „Wir nutzen die Doppelabstützung seit über zehn Jahren, seit wir M-net-Kunde sind, und haben den Wechsel nicht bereut.“



Drei Fragen an Jens Hampe:

- 1 Mein Lieblingsfach in der Schule war ... Sport – wie sollte es anders sein.
- 2 Für M-net zu arbeiten, bedeutet ... voller Einsatz für unsere Kunden, denn mit M-net kann ich mich vollständig identifizieren in puncto Qualität, Produktportfolio und Betriebsklima.
- 3 Wenn ich ein Buch oder einen Film empfehlen sollte ... dann „Der Stern Tennisbälle“ von Stephen Frey oder eines von John Irving. Zu meinen Lieblingsfilmen gehören „Es war einmal in Amerika“ von Sergio Leone und „Die üblichen Verdächtigen“ von Bryan Singer.

Stark im Team

Als regionaler Telekommunikationsdienstleister unterstützt M-net auch zahlreiche Kultur- und Sportveranstaltungen. Jüngstes Beispiel: der Landkreislaf Augsburg.

Gut 160 Teams gingen beim Landkreislaf Augsburg Anfang Juni an den Start. Dabei ging es nicht um den schnellsten Einzelläufer, gesucht war das stärkste Team. Die Breitensportveranstaltung ist eine der größten in Schwaben. Die acht Läufer, die zu jeder Mannschaft gehören, müssen abwechselnd 5,85 und 4,15 Kilometer bewältigen – und das auf Feld- und Waldwegen in hügeligem Gelände. Da haben Einzelkämpfer nur geringe Chancen. Diese Idee der Veranstaltung findet auch großen Anklang bei Landrat Martin Sailer, deshalb schnürte er selbst seine Laufschuhe, um Landkreis-Augsburg-Team zu unterstützen.

SCHNELLIGKEIT UND POWER

Lautstarke Unterstützung entlang der Strecke erhielten die Läufer auch vom Maxi DSL-Promotionsteam, denn M-net ist einer der Hauptsponsoren der Veranstaltung. „M-net ist seit Jahren als Partner des Sports in und um Bayern bekannt. Ein Engagement bei dieser fantastischen Breitensportveranstaltung, die uns nicht zuletzt aufgrund unserer Verantwortung für die Region sehr am Herzen liegt, ist daher für uns eine Selbstverständlichkeit“, so Christian Smetana, Niederlassungsleiter von M-net in Augsburg.

Mit maximaler Power am Start: das Maxi DSL-Promotionsteam von M-net beim Landkreislaf



Neues aus dem Netz

CHROMEBOOKS IM KOMMEN?

Ganz neu ist die Idee nicht: Schon der Workstation-Hersteller Sun Microsystems hatte vor vielen Jahren behauptet: Computer mit Festplatten und umfangreicher Hardware auszustatten, sei völlig überflüssig. Alles, was ein Computer wirklich bräuchte, wäre ein Prozessor, ein ausreichender Arbeitsspeicher und vor allem einen leistungsfähigen Netzwerk-Anschluss. Mit den Chromebooks setzt Google diese Idee um und greift den Rivalen Microsoft an. Benannt nach dem gleichnamigen Betriebssystem von Google, sind Chromebooks leicht und handlich, und auch die Updates für Programme entfallen, da alles im Internet stattfindet. Da ein eigenes Betriebssystem entfällt, sind die Geräte schon wenige Sekunden nach dem Einschalten einsatzbereit. Um den Virenschutz zu gewährleisten, wird bei jedem Start die Integrität des Systems geprüft. Derzeit sind die Chromebooks allerdings nur einsatzfähig, wenn sie Verbindung mit dem Internet haben. Eine Offline-Version ist aber bereits in Arbeit und soll in Kürze verfügbar sein. Kritiker sehen vor allem die Abhängigkeit des Systems von Netz als Problem der neuen Technik.

Umfrage Tablet-PCs: Rege Beteiligung

Was halten Sie von Tablet-PCs? Werden sie sich im Geschäftsleben durchsetzen? Das wollten wir in der vorigen Ausgabe von „M-net business“ von Ihnen wissen. 64 Prozent der Antworten sagen „Ja, Tablets werden sich durchsetzen“, 39 Prozent stimmen für die „Nischenlösung“. Allen Einsendern

danken wir für die Mails mit persönlichen Erfahrungsberichten. „Richtig konfiguriert, bringen Tablets viel Zeitersparnis“, schreibt ein Leser. „Praktisch, dass der lange Bootvorgang wie bei Windows-PCs nicht vorhanden ist.“ „Für unterwegs einfach die beste Lösung.“ Aber es gibt auch skeptische

Stimmen: „Keine Zukunft, solange sie nicht den vollen Funktionsumfang haben.“ „Nettes Spielzeug, reiner Luxus.“ Der Gewinner des BlackBerry Torch ist Thomas Kocher Geschäftsführer der ROTER PUNKT GmbH aus Nürnberg Herzlichen Glückwunsch!

Hätten Sie's gewusst? Im vergangenen Jahr wurden 1,6 Milliarden Mobiltelefone verkauft – knapp ein Drittel mehr als 2009. 19 Prozent davon waren Smartphones. In den entwickelten Märkten gehört sogar jedes zweite verkaufte Handy in diese Kategorie.



Alles aus einer Hand

Für Ihren privaten Gebrauch bietet M-net die Maxi DSL-Produkte an. Seit Juni neu ist der Tarif Maxi Mobil Partner&Familien-Flat. Damit telefonieren Sie kostenlos zwischen Ihrem Maxi-Festnetzanschluss und Ihrem (bis zu 5) Maxi Mobil-Anschlüssen. Nutzen Sie die aktuellen Aktionsangebote wie Top-Hardware zum Vorzugspreis. Bis 31. August 2011 gibt es bis zu 80 Euro Startguthaben – bei Abschluss eines 24-Monatsvertrags. Informieren Sie auch gerne Mitarbeiter und Kollegen. Mehr über das attraktive Angebot unter www.maxi-dsl.de



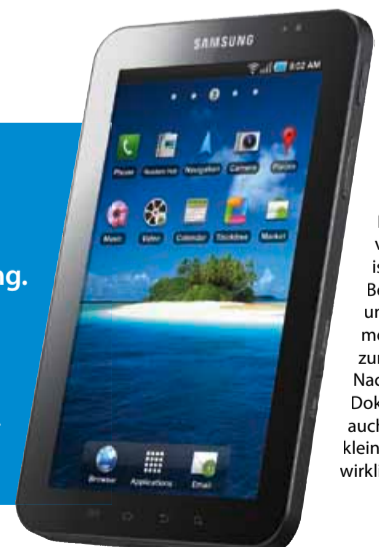
Mitmachen und gewinnen!

Machen Sie mit bei unserer Leserumfrage zu M-net business und gewinnen Sie ein Tablet-PC von Samsung. Die Umfrage finden Sie bei uns im Internet unter www.m-net.de/business

Der Gewinner wird unter allen Einsendungen ausgelost und von uns benachrichtigt. Nicht teilnehmen können Mitarbeiter von M-net oder deren Angehörige. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Eine Barauszahlung des Gewinns ist nicht möglich. Teilnahmeschluss ist der 31. August 2011.

SO ERREICHEN SIE UNS:

Augsburg: augsburg@m-net.de | 08 21/45 00-31 86
Bayreuth: bayreuth@m-net.de | 09 21/16 27 27-00
Ingolstadt: ingolstadt@m-net.de | 08 41/88 500-25 00
Kempten: allgaeu@m-net.de | 08 31/96 00-0
Landshut: niederbayern@m-net.de | 08 71/6 60 06-22 50
München: muenchen@m-net.de | 0 89/45 200-58 50
Nürnberg: nuernberg@m-net.de | 09 11/18 08-52 30
Regensburg: regensburg@m-net.de | 09 41/44 800-220
Ulm: ulm@m-net.de | 07 31/88 00 4-0
Würzburg: wuerzburg@m-net.de | 09 31/78 0 78-00



380 Gramm leicht und 12 mal 19 Zentimeter groß: Das Galaxy Tab von Samsung ist der ideale Begleiter für unterwegs. Ob mobil ins Internet, zum Lesen von Nachrichten und Dokumenten oder auch für Filme, das kleine Gerät kann wirklich (fast) alles.