

Connectivity & Agility für global agierende mittelständische Unternehmen



Der Kunde

Managed Services Provider

Das inhabergeführte, eigenfinanzierte Familienunternehmen nicos AG, Münster, engagiert sich als Partner des Mittelstands für dessen sichere, globale Datenkommunikation. Im Jahr 2000 gegründet, verbindet die nicos AG weltweit agierende mittelständische Unternehmen mit ihren internationalen Standorten und Produktionsstätten über globale Datennetze (WANs). Dabei übernimmt die nicos AG gemeinsam mit ihren Tochterunternehmen auf den Philippinen und in Australien alle Leistungen von der Planung über den Aufbau bis zum sicheren 24/7-Betrieb der Datennetze und die damit verbundenen Services. Heute setzen sich rund 180 Mitarbeiter, davon 160 am Standort Münster und 20 auf den Philippinen und in Australien, für die anspruchsvolle Klientel der nicos AG ein.

Die Herausforderung

Quality-of-Service weltweit zu einem kompetitiven Preis-Leistungs-Verhältnis

Jost Bertels, Senior Officer Global Carrier Management der nicos AG, erläutert die Strategie des Unternehmens: „Wir verfolgen in unserer Marktansprache einen Ansatz, der auf familiengeführte und mittelständische Unternehmen fokussiert. Wir wollen diesen Unternehmen einen sicheren Datenaustausch zwischen ihren weltweiten Standorten zu einem kompetitiven Preis-Leistungs-Verhältnis bieten. Viele unserer Kunden haben ihre Internationalisierung in den letzten Jahren deutlich ausgebaut. Wir begleiten diese Kunden, die höchste Ansprüche an Sicherheit und Verfügbarkeit in der globalen Datenkommunikation haben, zum einen weltweit bei der Vernetzung ihrer Standorte. (Forts.)“

„ Unser Geschäft ist projektgetrieben. Agilität ist eine Schlüsselkompetenz, die unsere Kunden von uns einfordern. Das funktioniert nur mit Partnern, die die gleiche Denke haben. Mit Lumen liegen wir absolut auf gleicher Wellenlänge.“

— Jost Bertels,
Senior Officer Global Carrier Management,
nicos AG



Die Herausforderung

Quality-of-Service weltweit zu einem kompetitiven Preis-Leistungs-Verhältnis (Forts.)

Zum anderen bilden wir parallel dazu ihre veränderten Anforderungen ab, die sich aus der digitalen Transformation hinsichtlich neuer Architekturen ergeben. Kurzum: Als Managed Services Provider kümmert sich die nicos AG gesamtverantwortlich, 24/7 um den sicheren Betrieb der Datennetze unserer anspruchsvollen Kunden, einschließlich sicherem Zugang in die Cloud.“

Die nicos AG agiert dabei technologieübergreifend sowie carrierunabhängig und arbeitet mit den weltweit leistungsstärksten Carriern sowie lokal starken Partnern zusammen. „Wenn wir uns das Leitungsgeschäft ansehen, dann diskutieren wir unter kompetitiven Gesichtspunkten primär über Dinge wie SLAs, Latenzen, Peerings“, so Jost Bertels. „Wir als nicos AG arbeiten mit international agierenden Partnern zusammen, mit denen wir zum einen in der Lage sind, die Redundanzanforderungen unserer Kunden abzubilden. Zum anderen bedarf es dabei einer Quality-of-Service, die es uns ermöglicht, unsere Managed Services zuverlässig aufzusetzen und zu vermarkten. Nicht zu vergessen: Faktoren wie die Qualität des Supports, die Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit bei Leitungsbereitstellungen und die Einhaltung der mit unseren Kunden vereinbarten Leitungsqualitäten.“

Die Lösung

Regionale Access-Bündelung mit Best-in-Class-Partnern

„Sofern machbar, schalten wir in größeren Regionen Kundenstandorte nicht über mehrere verschiedene Carrier zusammen, sondern bündeln diese und bilden sie über einen einzigen, lokal starken Partner ab. Von den daraus resultierenden Vorteilen profitieren unsere Kunden direkt: schneller Datenaustausch, ohne Umwege, kostenneutral“, so Johann Stöver,

Strategic Marketing Manager bei der nicos AG. „Bei der nicos haben Peering und Carrier-Qualität Top-Priorität. Unsere Kunden spielen in ihren Märkten in der ersten Liga. Qualität und Verfügbarkeit ihrer Datennetze und Services sind 24/7 mission-critical. Das Risiko, bei der Wahl des Carriers am falschen Ende – also aus Kostengründen – zu sparen, wäre fatal. Spätestens wenn eine Leitung ausfällt, werden die Nachteile offenbar: Habe ich den Support einer Ein-Mann-Rufbereitschaft, die gerade bereits ein anderes Ticket abarbeitet, oder einen Global Player wie Lumen als Partner, der schnell agieren kann? Das macht, vor allem wenn es Spitz' auf Knopf kommt, den entscheidenden Unterschied!“

„Wir sehen Lumen vor allem als attraktiven Partner, wenn es um die Anbindung von Standorten an das Datennetz in Nord- und Südamerika sowie in europäischen Ländern wie Deutschland oder der Schweiz geht“, so Jost Bertels. „Generell haben wir mit Lumen einen Partner, bei dem sich unsere Kunden auf vielen Strecken Ende-zu-Ende über große Distanzen in einem einzigen Netz bewegen und dessen IP-Wolke mit fast allen anderen IP-Wolken direkt vernetzt ist. Das mindert viele Risiken, etwa bei Latenzzeiten und der Erfüllung vereinbarter SLAs. Bildlich gesprochen fährt der Kunde der nicos AG irgendwo in Lateinamerika auf die nächstgelegene Auffahrt der Lumen Datenautobahn und verlässt diese, beispielsweise in Frankfurt, erst wieder für die letzten Nahverkehrskilometer. Die Qualität des Internets ist mittlerweile so gut, dass wir den Access des Kunden immer häufiger über Dedicated Internet Access realisieren, wo wir früher unter SLA-Gesichtspunkten IP-VPN gewählt hätten. Hochpreisige MPLS-Netze spielen heute nur noch eine Nebenrolle. Wir bieten unseren Kunden immer mehr internetbasierte Lösungen, um den Zugang zu Cloud-Diensten sicher und kostengünstig zu realisieren.“

Die Vorteile

Zuverlässigkeit und Know-how eines führenden Global Players als Partner

„Die Auswahl der Carrier-Partner erfordert für jedes Kundenprojekt ein Abwägen zwischen Aufwand und Nutzen“, sagt Johann Stöver. „Wir sehen in Lumen einen Partner, der uns kompetitive Access-Bündelungen zu einem absolut konkurrenzfähigen Preis bieten kann, und mit dem wir uns hinsichtlich Compliance- und rechtlicher Vorgaben immer auf der sicheren Seite wissen.“