

## **Wussten Sie schon, ...**

### **... dass der heutige CEO Allen Timpany im Jahr 1988 Vanco – ein damals unrentables Unternehmen für Datendienstleistungen – für nur 1 britisches Pfund gekauft hat?**

Heute ist Vanco einer der führenden weltweiten Virtual Network Operators (VNO). Vancos Kerngeschäft sind globale Datendienstleistungen für das Wide Area Network (WAN) von Unternehmen (Betrieb und Management von Datennetzwerken sowie Consulting). Seit 2006 bietet Vanco auch verstärkt Sprachlösungen auf Basis von konvergenten, virtuellen Netzen an.

### **... dass Vanco keinen einzigen Zentimeter eigene Leitung besitzt?**

Allen Timpany hat den Begriff „Virtual Network Operator“ erfunden. Das bedeutet: Im Gegensatz zu gängigen Carriern verfügen VNOs über keine eigene kostenintensive Infrastruktur, sie besitzen keinen einzigen Zentimeter eigene Leitung. Die notwendige Kommunikationsinfrastruktur stellen VNOs aus den Angeboten verschiedener Provider individuell für den Kunden zusammen. Bei internationalen Netzwerken können VNOs so die lokal besten Infrastrukturen zu einer Gesamtlösung integrieren. Der Kunde erhält ein maßgeschneidertes Netzwerk, das nicht von der Infrastruktur eines einzelnen Anbieters abhängt.

### **... dass virtuelle Netze die flexibleren Netze sind?**

Weil Vanco nicht an eigene Infrastrukturen gebunden ist, kann das virtuelle Netzwerk jederzeit flexibel den sich ändernden Geschäftsanforderungen der Kunden angepasst werden. Weitere große Vorteile sind innovatives Netzdesign, Service und Netzwerkmanagement rund um die Uhr sowie ein wettbewerbsfähiger Preis.

### **... dass Vanco Kostenreduktionen zu 70 Prozent an seine Kunden weitergibt?**

Jedes Jahr prüft Vanco die bestehenden Verträge mit lokalen Netzbetreibern hinsichtlich der Option, Leistung (beispielsweise Bandbreite) und Preis zu verbessern. Der VNO sorgt so dafür, dass der Kunde von neuesten Technologien und Preisreduktionen auf dem Telekommunikationsmarkt profitiert. Kann Vanco im Rahmen dieses Active Negotiation

Process Preisnachlässe bei den lokalen Netzbetreibern erzielen, gibt der VNO diese zu 70 Prozent an seine Kunden weiter.

**... dass Vanco weltweit Service auf einheitlich hohem Niveau anbietet?**

Vancos Lösung bedeutet: ein Vertrag, ein Ansprechpartner und ein homogenes Service Level Agreement für alle Niederlassungen und Länder.

**... dass „traditionelle“ Carrier gleichzeitig Vancos Kunden und Dienstleister sind?**

Einerseits nimmt Vanco als Kunde die Services der Carrier in Anspruch. Andererseits nutzen Netzbetreiber die Dienste des VNO, um damit ihre Kunden auch über die Grenzen ihrer eigenen Infrastrukturen hinaus bedienen zu können. So zum Beispiel T-Systems oder Swisscom Solutions.

**... dass Vanco weltweit führende Unternehmen mit Niederlassungen in mehr als 80 Ländern zu seinen Kunden zählt?**

Zum Beispiel Accor Hotels, Avis Europe, British Airways, Ernst & Young, Ford Motor Company, IBM/Lloyds TSB, Pilkington und Virgin Retail verlassen sich auf Vanco. In Deutschland arbeitet Vanco unter anderem für Siemens, Kühne + Nagel, Continental, Knorr-Bremse, Marquard & Bahls, Drägerwerk, Südzucker, Freudenberg, Woco und Sick.

**... dass Vanco mit 750 Mitarbeitern an weltweit 27 Standorten vertreten ist?**

Mit seinen Niederlassungen unter anderem in Amsterdam, Chicago, Durban, London, Neu-Delhi, Neu-Isenburg, New York, Paris, Sao Paulo, Sydney, Singapur und Shanghai garantiert Vanco seinen Kunden einen bestmöglichen Service vor Ort.

**... dass Vanco im Geschäftsjahr 2007 Rekordergebnisse im 19. Jahr in Folge erzielte?**

Zum Geschäftsjahresende zum 31.1.2007 verbuchte Vanco gegenüber dem Vorjahr ein Umsatzwachstum in Höhe von 25 Prozent (183,2 Millionen britische Pfund) und einen Gewinnanstieg von 36 Prozent (19 Millionen britischen Pfund).

**... dass Vanco im Verlauf des Geschäftsjahres 2007 neue Verträge im Wert von 131 Millionen britischen Pfund unterzeichnete?**

Die Hälfte dieser Aufträge wurde außerhalb Europas unterzeichnet.

**... dass Vanco im April 2007 den größten Kundenvertrag in der Geschichte des Virtual Network Operators abgeschlossen hat?**

Der Vertrag mit der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft Ernst & Young hat eine

Laufzeit von 76 Monaten und ein Volumen von rund 104 Millionen US-Dollar. Damit ist das Vertragsvolumen etwa doppelt so groß wie Vancos zweitgrößtes Kundenbudget.

**... dass Vanco sein Geschäftswachstum in Asien im Geschäftsjahr 2007 um 100 Prozent steigern konnte?**

Fast die Hälfte aller rund 30 Kunden, die Vanco seit Februar 2006 neu gewinnen konnte, hat ihren Hauptsitz in Asien oder den USA. Die Zahl der Standorte, die Vanco in den USA und in Asien vernetzt, ist im Geschäftsjahr 2007 um 90 Prozent gestiegen.

**... dass Vanco für seine Kunden insgesamt mehr als 37.000 Standorte in 161 Ländern vernetzt?**

Vanco nutzt für seine Kundenlösungen die Infrastrukturen von mehr als 650 lokalen Netzbetreibern aus 230 Ländern und Gebieten.

**... dass Vanco in seinen Auftragsbüchern Verträge im Wert von mehr als 400 Millionen britischen Pfund verzeichnet?**

Vanco vernetzt weltweit die Standorte von insgesamt mehr als 200 Geschäftskunden. 34 Kunden sind lokale Netzbetreiber. Von den Fortune Global 500 gelisteten Unternehmen zählen 34 zu Vancos Kunden.

**... dass Vanco mit seinen Kunden in der Regel Verträge über fünf Jahre abschließt?**

Beweis für die hohe Kundenzufriedenheit: 98 Prozent der Verträge werden verlängert oder sogar erweitert. Einer der Gründe ist, dass Vanco mithilfe seiner Network Management Center mehr als 90 Prozent der Netzwerkstörungen vor seinen Kunden entdeckt.

**... dass Vanco 2006 vom Analystenhaus Gartner zum dritten Mal in Folge im Leaders Quadrant des Magic Quadrant für pan-europäische Netzwerk-Serviceprovider positioniert wurde?**

Vanco konnte sich hier von 18 Netzbetreibern und -Integratoren, deren Angebotsportfolio Sprach- und Datenübertragung sowie Konvergenzdienste umfasst, abheben und im Laufe der vergangenen Jahre seine Position ausbauen. Vanco ließ dabei Konkurrenten wie Colt, Verizon Business und Cable & Wireless hinter sich.

**... dass Vanco Asia Pacific 2007 vom Analystenhaus Frost & Sullivan zum „Most Promising Service Provider of the Year in Asia Pacific“ gekürt wurde?**

Vanco punktete in den Kategorien Marktperformance (Umsatz und Gewinnzuwachs, Marktanteil und Wachstum der Marktpräsenz), Einfluss auf Veränderungen der Branche, angebotene Produkte und Lösungen, wichtige Neukunden, Service Innovationen, die zu

neuen Märkten oder Markterweiterungen führen, Geschäftsmodell und Marketingstrategie sowie unternehmerische Initiative, um Marktposition zu festigen und auszubauen.

Anhand dieser Kriterien identifiziert Frost & Sullivan jährlich Unternehmen und Manager, die den asiatisch-pazifischen Markt in besonderer Weise prägen und sich durch außergewöhnliche Leistungen vom Wettbewerb abheben.

**Weitere Informationen bei:**

Birgit Jordan  
Vanco GmbH  
Triforum Haus A1  
Frankfurter Straße 233  
63263 Neu-Isenburg  
Tel.: 06102 / 785-610  
Fax: 06102 / 785-556  
E-Mail: birgit.jordan@vanco.de

**Vanco Presseservice:**

Judith Klein  
Fink & Fuchs Public Relations AG  
Berliner Straße 164  
62505 Wiesbaden  
Tel.: 0611 / 74 13 1916  
Fax: 0611 / 74 13 120  
E-Mail: judith.klein@ffpr.de