



Unternehmensprofil

Versatel – einer der führenden Telekommunikationsanbieter Deutschlands

Von Anfang an hat sich die Versatel AG zum Ziel gesetzt, ihren Kunden den bestmöglichen Service zu bieten – mit bedarfsgerechten Lösungen, leistungsstarken Produkten und einem fairen Preis. Heute ist Versatel stolz auf 682.700 Breitbandkunden und damit einer der führenden Anbieter von Sprach-, Internet- und Datendiensten auf dem deutschen Markt. Im Geschäftsjahr 2009 erzielte der Versatel-Konzern 734,8 Millionen Euro Umsatz. Verantwortlich für den Erfolg von Versatel sind die rund 1.300 Mitarbeiter, die sich Tag für Tag dafür engagieren, Versatel effizienter und besser zu machen. Die Versatel AG realisiert über insgesamt 9 Standorte in Deutschland den bundesweiten Vertrieb ihrer Dienstleistungen und Produkte.

Eigenes Glasfasernetz als Wettbewerbsvorteil

Versatel verfügt über ein hochmodernes und leistungsfähiges Glasfasernetz mit einer Gesamtlänge von über 45.000 Kilometern in ganz Deutschland. In 12 der 16 Bundesländer sowie in 32 der 50 größten Städte ist Versatel mit seinem eigenen Netz vertreten und damit der einzige Telekommunikationsanbieter, neben der Deutschen Telekom, der über eine solch umfangreiche Stadtnetzinfrastruktur verfügt. Um zu telefonieren oder im Internet zu surfen, brauchen Versatel-Kunden – anders als bei vielen anderen Anbietern – keinen Anschluss der Deutschen Telekom. Auf Basis seiner engmaschigen Citynetze kann Versatel flexibel gestaltete Dienstleistungen, individuelle Services sowie schnelle Übertragungsraten bundesweit anbieten und erreicht so fast 70 Prozent aller deutschen Haushalte. Das Versatel-Netz ist und bleibt das zentrale Differenzierungsmerkmal gegenüber dem Wettbewerb.

Multisegment-Strategie im Fokus

Versatel verfolgt eine Multisegment-Strategie. Seine Dienstleistungen und Produkte bietet der Konzern nicht nur Privat- und Geschäftskunden an; im Bereich Wholesale zählen auch andere Netzbetreiber, Internetzugangsanbieter sowie Kabel- und Telekommunikationsunternehmen zum Kundenkreis der Versatel AG.

Im Privatkunden-Segment konzentriert sich Versatel auf die Vermarktung von Telefonieprodukten sowie breitbandigen Internetzugängen. Um stets den bestmöglichen Service zu bieten, verfügt Versatel über eigene Shops sowie ein dichtes Netzwerk kompetenter Vertriebspartner.

Geschäftskunden der Versatel AG profitieren ganz besonders vom leistungsstarken Hochgeschwindigkeitsnetz und der Serviceorientierung regionaler Kompetenzzentren. Durch die persönliche Betreuung und Präsenz vor Ort kann Versatel maßgeschneiderte Produkte

entwickeln, die sich an den tatsächlichen Bedürfnissen der Unternehmen orientieren. Von der Beratung über die Realisierung bis hin zum Betrieb bietet Versatel alles aus einer Hand: ein breites Spektrum an Dienstleistungen und Services, konvergente Dienste und individuelle Lösungen. Mit der Einführung von Produkten auf Basis des Next Generation Network trägt Versatel diesem Trend Rechnung und realisiert Einspareffekte für seine Kunden.

Ergänzend zum Leistungsportfolio des Privat- und Geschäftskundenbereichs bietet Versatel im Wholesale-Segment anderen Netzbetreibern, Internetzugangsanbietern sowie Kabel- und Telekommunikationsunternehmen Kapazitäten und Dienstleistungen an. Wettbewerbsvorteil auch hier: das unternehmenseigene Netz.

Seit zehn Jahren ein starker Partner für Telefon, Internet, Mobilfunk und Datendienste

Mit der Liberalisierung des deutschen Telekommunikationsmarktes fiel 1999 der Startschuss für die Versatel AG. Seitdem hat der Telekommunikationskonzern zahlreiche infrastrukturbasierte Regional- und Stadtnetzbetreiber erworben und erfolgreich integriert. Entstanden aus dem Zusammenschluss der Versatel West-Deutschland und der Tropolys-Gruppe, ging die Versatel AG im Jahr 2007 an die Börse und hat sich seitdem als erfolgreiche Konsolidierungsplattform im Telekommunikationsmarkt einen Namen gemacht.