



Peter Mægbaek Madsen,
markededirektør

Valgte ZyXEL for prisen var aftalt

Virksomhedens ledelse og medarbejdere har mange års erfaring fra branchen med at bygge løsninger og strukturer, og den helt nyskabende virksomheds form gjorde, at man ikke var bundet - som mange store selskaber - af tidligere investeringer, aftaler, branchenetværk og lignende. Man kendte og havde arbejdet med ZyXEL produkterne, og faktisk var man så overbevist om, at det var det rigtige, at man mentalt havde indgået aftalen, endnu før priserne var kommet på bordet.

- Vi er en ny virksomhed. Vi udfordrer de store på prisen på et hårdt marked, samtidig med at vi er i bunden af læringskurven og oplever en fantastisk vækst. Det er livsvigtigt for os at samarbejde med en partner, der er meget dynamisk, både forstår vores behov helt ind til benet, og reagerer på dem, og har en agilitet, der matcher vores egen. Det vidste vi, at ZyXEL kunne, og vi vidste også, at produkterne og teknologierne matchede dét, vi ville tilbyde vores kunder. Det var den helt enkle årsag til, at vi valgte ZyXEL, forklarer Peter Mægbaek Madsen, der er markedsdirektør for Fullrate AVS.

“De bedste systemer er dem, man egentlig ikke mærker noget til, så man kan arbejde sammen menneske til menneske.”

Telco er Danmarks nye IT-eventyr

Peter Mægbaek Madsens personlige motivation har været at skabe et drømmejob – og kulturen i virksomheden passer til mennesker, der tænker og er i gang.

- Vi sætter en ære i at ansætte mennesker, der er forskellige og har en mening – for vi er da bange for at få en ja-siger kultur! En forudsætning for vores fortsatte succes er, at vi ansætter mennesker med holdninger, der kan arbejde med frihed under ansvar. Vi tror ikke på "spreadsheet management". Det er derimod vigtigt, og også sjovere, at sætte mennesket før systemet, både internt og hos kunderne. De bedste systemer er dem, man egentlig ikke mærker noget til, så man kan arbejde sammen menneske til menneske, siger Peter Mægbaek Madsen.

Med de resultater, Fullrate har præsteret, kombineret med atmosfæren i den driftige virksomhed kan man ikke undgå at drage paralleller til de rigtigt succesrige danske IT-virksomheder i det forrige årti. Fullrate er kommet virkelig godt fra start. Med udgangspunkt i København og Storkøbenhavn er kundeunderlaget allerede på 50%-100% over forventningerne, og i efteråret 2006 etableres yderligere centraler som Roskilde og andre byer tæt på København. I løbet af det næste år er planen også at etablere sig i Aalborg, Århus og Odense. Kunderne er tilfredse med ydelserne og de ZyXEL-produkter, ydelserne formidles igennem. Produkter og ydelser er gennemskuelige og kundevenlige. Ved opstarten var der blot de 5 iværksættere, nu har virksomheden 20 medarbejdere og er i færd med at ansætte yderligere 4.

For 4-5 år siden havde dette været økonomisk umuligt. Udover kapitalinvesteringen kræver en satsning på området en kæmpeindsigt i markedet, udstyret og teknologierne for at en virksomhed kan lykkes. På trods af, hvad OECD betegner som en overnormal profit på telemarkedet i Danmark, har de store udbydere været bange for at kannibalisere sig selv ved at udnytte området - Fullrate derimod har grebet chancen på det rigtige tidspunkt - og med den rigtige samarbejds-partner. Det bliver spændende at se, hvor langt de når.



ZyXEL Communications A/S

- Columbusvej 5
- 2860 Søborg
- Tel (+45) 3955 0700
- www.zyxel.dk
- E-mail salg: sales@zyxel.dk

ZyXEL Communications A/S er en del af det taiwanesiske selskab ZyXEL Communications Corporation, der producerer netværksudstyr til IT-branchen og kan findes overalt – fra private husstande, i små og mellemstore og store virksomheder og hos de helt store teleoperatører. ZyXEL begyndte i 1989 at producere analoge modem, og er nu en førende global producent af datakommunikation, netværksprodukter og sikkerhed. I dag er ZyXELs største forretningsområder produkter til bredbånd, netværk og trådløse netværk samt netværkssikkerhedsudstyr. ZyXEL er verdens største producent af xDSL CPE og Europas næststørste router-leverandør. ZyXEL har flere end 2300 medarbejdere globalt. Flere oplysninger på www.zyxel.dk

At sparke en telekommunikationsvirksomhed i gang på 100 dage med succes, tilstrømmende kunder og problemfri teknologi....

Hvordan lykkes det?

“Det er livsvigtigt for os at samarbejde med en partner, der er meget dynamisk, både forstår vores behov helt ind til benet, og reagerer på dem, og har en agilitet, der matcher vores egen.”

Fullrate er Danmarks yngste telekommunikationsudbyder, hurtig, succesrig – og med et helt anderledes forretningsgrundlag end resten af markedet. De 5 iværksættere formulerede en fælles vision om at levere simple og hurtige internetydelser og billig kvalitetssikret telefoni til de mennesker i Danmark, der kunne selv og ikke ønskede at betale for en række udenomsydelser, når de købte Internet. Danske superbrugere og trendsettere kunne simpelthen ikke få indfriet deres krav til båndbredde. Mens de fleste danske husstande stadig har forbindelser på langt under 1 Mbit tilbyder Fullrate op til 20 Mbit. Derfor etablerede man i starten af 2006 meget velovervejede Fullrate på et marked med over 150 større eller mindre udbydere, hvoraf de fleste er underskudsgivende. Virksomhedens etablering og ejernes beslutninger har givet pote. På trods af, at man kun har været i gang i få måneder, er der strømmet kunder til og forretningsplanernes konservative estimater er allerede sprængt – til den positive side. Økonomien ser fornuftig ud, og det skyldes et skarpt fokus på kosteffektivitet, som blandt andet er blevet muligt ved hjælp af ZyXELs produkter og teknologier.



FULLRATE
HIGH SPEED - LOW COST

“Når den grønne lampe lyser, virker forbindelsen.”

ZyXEL end-to-end giver nem dagligdag

Fullrate har valgt en ZyXEL end-to-end løsning, hvilket vil sige, at både centraludstyret og kundeudstyret hos Fullrate er ZyXEL produkter og teknologi. Det er et markant valg, der betyder, at man kan koncentrere ressourcerne om de nye installationer i stedet for at bruge tid på fejlfinding og problemløsning.

- Udrulningen har været smertefri, og uden nævneværdige problemer i forhold til, hvad vi har set hos andre teleudbydere. Det kører utroligt godt, det er driftsstabilt, og der er gode interfaces. Frem for alt, så stiller ZyXEL kompetente og teknisk velfunderede medarbejdere til rådighed, og det betyder, at udfordringerne egentlig aldrig når at blive problemer, glæder Peter Mægbæk Madsen sig over.

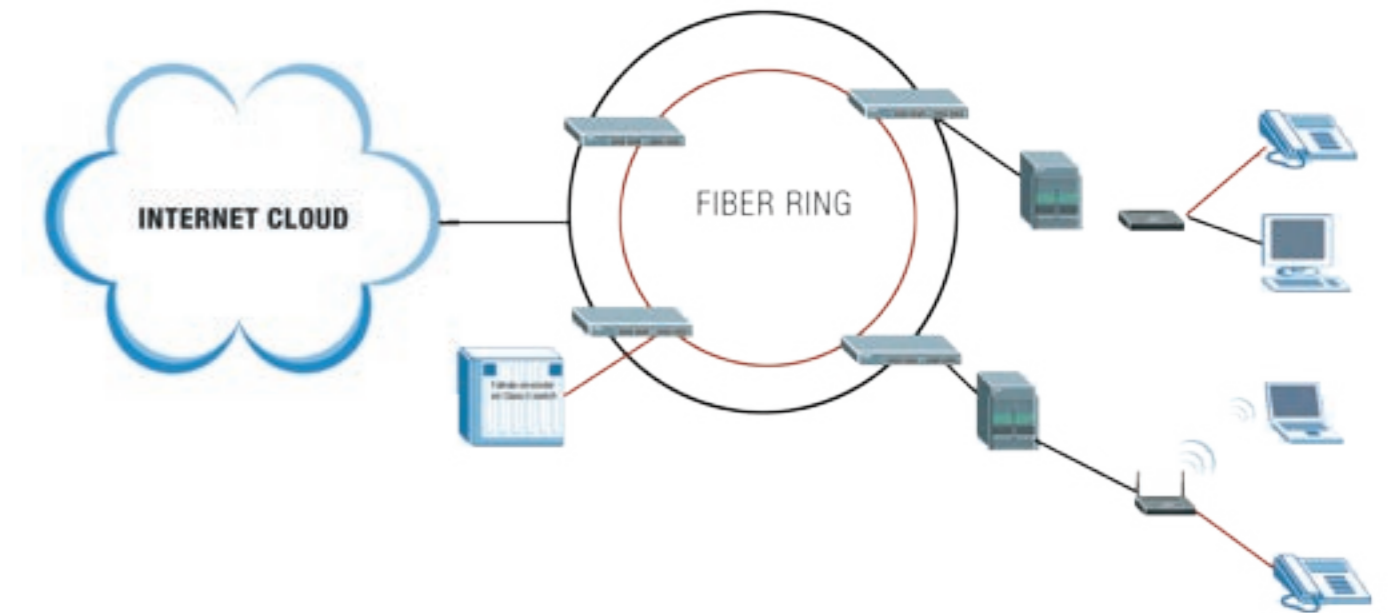
Som noget helt nyt i bredbåndsbranchen opererer Fullrate med autokonfigurering af kunderne. Vil man være kunde hos Fullrate, sender man sin mailadresse til Fullrate, sagen bliver sat i gang, og man kan følge pakken med udstyret undervejs i posten. Når man modtager sit udstyr og sætter strøm til, genkendes routeren inde hos Fullrate og konfigurationen går i gang af sig selv. Kunden venter ca. 2 minutter – når den grønne lampe lyser, virker forbindelsen. Ingen lange bruger ID'er og adgangskoder, som er modtaget i forvejen og skal gemmes til det store øjeblik. Sæt strøm til, vent "utålmodigt" i 2 minutter, og du er i gang.

Fullrates produkt har været en stor succes hos kunderne, det skyldes ikke mindst de standardydelser såsom vis nummer og viderestilling, der ofte er ekstraydelser hos andre teleselskaber.

“Fullrates produkt har været en stor succes hos kunderne, det skyldes ikke mindst de standardydelser såsom vis nummer og viderestilling, der ofte er ekstraydelser hos andre teleselskaber.”

Fullrates netværk

Fullrates løsning består af ZyXEL GS-4012F & GS4024 Switche som danner deres core fiberring og ZyXEL IES-5000 DSLAM, som er installeret på centralerne på forskellige lokationer. DSLAM tilslutter brugeren til Fullrate core fiberring, som skaber forbindelsen til internet og telefonnetværket. Kunderne hos Fullrate får installeret en Prestige 2602 som kundeudstyr med mulighed for trådløs opkobling.



VALGTE ZyXEL PRODUKTER

- ZyXEL GS-4012F Switch
ZyXEL GS-4024 Switch
- IES-5000 DSLAM
- Prestige 2602 Serie

