



▲
Gebäude der telenetwork AG bei Nacht
Foto: telenetwork AG

Vorreiter aus Überzeugung: Digitalisierung mit System

Seit über 25 Jahren setzt die telenetwork AG aus Trier auf Vorsprung durch Technik – und auf die konsequente Digitalisierung der unternehmensweiten Prozesse. Vorstand Achim Marx vertraut dabei auf die ERP-Software von ES2000: Als begeisterter Anwender ist er so tief in der Materie, dass er als Gastredner auf der ES2000-Hausmesse ES.Next sein Wissen gerne an seine Branchenkollegen weitergibt.

Die am 1.1.1999 in Trier gegründete TELENETWORK Berger & Schömer GbR wurde 2001 als telenetwork AG zur Aktiengesellschaft. Der Anbieter hochverfügbarer IP-Infrastrukturen, Telekommunikations- und IT-Dienstleistungen betreut inzwischen mit 37 Mitarbeitern über 1.000 aktive Kunden in der Großregion Trier, den angrenzenden Regionen, aber auch bundesweit und international. Zudem werden zwei eigene Rechenzentren als Netzbetreiber mit eigener Carrier-Zulassung betrieben. Achim Marx, seit 1999 im Unternehmen, seit 2016 Prokurist und seit 2024 im Vorstand, begleitete diesen Wandel von Anfang an – ebenso wie den Einsatz der ES2000-Software, die seit Gründung des Unternehmens das Rückgrat der internen Prozesse bildet.

Der Weg zum IT-Vollversorger

Gestartet ist telenetwork als Errichter von Telefonanlagen mit dem internationalen Partner Ericsson, heute unter der Marke Mitel bekannt. Durch den technologischen Wandel in Richtung IP kam das Unternehmen Anfang der 2000er-Jahre erstmals mit Netzwerktechnik in Berührung und realisierte bereits Ende 2000 sein erstes IP-Projekt zur Standortvernetzung. „Immer öfter fragten Kunden, warum wir, wenn wir schon die Telefonanlage und das Netzwerk betreuten, nicht auch gleich die komplette IT übernehmen könnten“, so Marx. Ab 2012 baute das Unternehmen gezielt eigenes IT-Know-how auf, 2014 zog der erste Kunde ins hauseigene Rechenzentrum. Heute betreibt telenetwork zwei eigene Rechenzentren mit ca. 100 Kunden, davon etwa 40 mit Cloud-Telefonie über einen eigenen, für Microsoft Teams zertifizierten SIP-Trunk. Für Achim Marx steht fest: „Das Unternehmen befindet sich weiterhin mitten im Umbau – vom Break-Fix-Anbieter zum Managed Service Provider.“

Digitaler Vorreiter aus Überzeugung

Dass Achim Marx immer wieder früh auf neue Entwicklungen setzt, hat seine Wurzeln in der Zeit der klassischen Telefonanlagen: Große Hersteller wie Ericsson luden ausgewählte Kunden zu Feldversuchen für neue Major Releases ein – wer teilnahm, kannte neue Funktionen oft schon ein halbes Jahr vor deren offiziellem Release. Dieses Prinzip hat Marx verinnerlicht: „In einem Markt mit unzähligen IT-Anbietern können wir uns weder über den Preis noch über ein Produkt definieren, wohl aber über einen Wissensvorsprung. Für mich gilt der einfache Grundsatz: Verkaufen kann man nur, was man selbst lebt.“ Genau deshalb hat telenetwork Themen wie die ISO-27001-Zertifizierung frühzeitig abgelegt – auch als Vorbild für die eigenen Kunden. „Warum soll ich denn besondere Passwort-Policies von dem Kunden verlangen, wenn ich das selber nicht mache?“

Von Anfang an ES2000

Bereits 1999 entschied sich Firmengründer Peter Schömer für esoffice von ES2000, um Angebote, Aufträge und Lagerverwaltung zentral abzubilden – die erste große Softwareein-



vestition des jungen Unternehmens. Ein zwischenzeitlicher Versuch, Teile der Abrechnung auf ein anderes ERP-System umzustellen, überzeugte Marx jedoch nicht: „Insbesondere bei der tagesgenauen Vertragsabrechnung fehlte mir die notwendige Flexibilität.“ Deshalb fiel schnell die Entscheidung, das Kapitel zu schließen und wieder voll auf ES2000 zu setzen. Es folgte die Migration auf die aktuelle Produktlinie ESERP, mit der telenetwork inzwischen in der Version 3.4 arbeitet – ein klares Bekenntnis zu einem Partner, dem

» In einem Markt mit unzähligen IT-Anbietern können wir uns weder über den Preis noch über ein Produkt definieren, wohl aber über einen Wissensvorsprung. «

Marx vertraut: „Natürlich gab es dabei auch Stolpersteine, z. B. Reports, die vergessen wurden zu migrieren, veränderte Bedienung, aber auch fehlende Funktionen. Während der Migration hat der Support von ES2000 aber dafür gesorgt, dass der Geschäftsbetrieb eigentlich nie zum Stillstand gekommen ist.“

Struktur und Effizienz im Arbeitsalltag

Im Tagesgeschäft nutzt telenetwork 18 Voll- und 20 Technikerlizenzen von ESERP – verteilt auf die zwei Geschäftsstellen in Deutschland und Luxemburg, jeweils mit eigenen, sprechenden Nummernkreisen für Service- und Projektaufträge. So lässt sich anhand der Auftragsnummer sofort erkennen, um welche Auftragsart, welches Jahr und welche Geschäfts-

◀ DR. ANDRÉ RASQUIN (CEO Craftview) mit ACHIM MARX (Vorstand telenetwork AG) und TOBIAS WEINHORST (Head of Sales ES2000) auf der ES.Next 2026 (v. l. n. r.)
Foto: ES2000

stelle es sich handelt. Ein besonderes Alleinstellungsmerkmal sieht Achim Marx im Auftragslager: Material wird direkt über den digitalen Arbeitsbericht aus dem Auftragslager gebucht, sodass jederzeit nachvollziehbar ist, welcher Artikel sich wo befindet und wann dieser ausgetauscht bzw. installiert wurde. „Diese Mehrlagerfähigkeit mit vollständiger Historie habe ich in dieser branchenspezifischen Tiefe am Markt so bisher nicht noch einmal gefunden“, so Marx.

Automatisierung spart Zeit ohne Ende

Wie viel Zeit die Software im Alltag tatsächlich einspart, macht Achim Marx an einem konkreten Beispiel fest: Mit der Automatisierungsfunktion SmartFaktur hat telenetwork den Aufwand für die Abrechnung seiner Serviceaufträge gegenüber der früheren Einzelabrechnung mehr als halbiert. Die Einführung selbst kostete Marx nach eigener Aussage nur rund zwei Stunden – und spart nun rund sieben Stunden pro hundert Serviceaufträgen. Sein Fazit: „Wer Prozesse einmal sauber strukturiert aufsetzt, gewinnt danach spürbar Zeit zurück – nicht nur Stunden, sondern teils ganze Tage.“ Auch bei größeren Migrationen zahlt sich diese Struktur aus: Beim Wechsel von ESERP 2 auf Version 3 setzte telenetwork gleich auf neue Hardware, ein neues Betriebssystem und neues SQL – und war dabei deutlich schneller fertig als ursprünglich geplant.

Enger Austausch mit dem Softwarepartner

Für Achim Marx ist der direkte Draht zu ES2000 nicht wegzudenken. Er ist nicht nur ausgewählter Teilnehmer am Kundenaustausch ES.Echo sondern trat bereits zum zweiten Mal als Gastredner auf der Hausmesse ES.Next auf, um anderen Anwendern zu zeigen, wie telenetwork mit ESERP Zeit spart. Sein Antrieb: „Ein offener Austausch bringt die ganze Branche voran, denn Wissen für sich zu behalten, hat aus meiner Sicht noch nie jemanden weitergebracht.“ So profitieren beide Seiten – die Kunden durch neue Funktionen, die aus der Praxis heraus entstehen, und ES2000 durch wertvolles Feedback aus erster Hand.

www.es2000.de