

COMMUNICATION & MORE

INMOTION

1 | 2017

Im Fokus:

**Flächendeckender Breitbandausbau
im Saarland bis Ende 2018**

Focus :

***La couverture de la large bande poursuit
son extension en Sarre jusqu'en fin 2018***

Innovation :

***EASY|COM: La nouvelle plateforme
de communication unifiée de Cegecom***

Innovation:

***EASY|COM: Die neue einheitliche
Kommunikationsplattform von Cegecom***

Kundenportrait: ReinSpedition: Unternehmen Zukunft

***Portrait-client : ReinSpedition: Une entreprise tournée
vers l'avenir***

Partenaires :

***Rcarré et Cegecom: Deux partenaires pour une
mission et un état d'esprit d'indépendance
communs, au service du client***

Partner:

***Rcarré und Cegecom: Partner für ein Mehr an
Unabhängigkeit im Dienst des Kunden***



Im Fokus / Focus	VSE NET und Cegecom im Wettbewerb gut aufgestellt <i>VSE NET et Cegecom, plus que jamais compétitifs</i>	4
	Flächendeckender Breitbandausbau im Saarland bis Ende 2018 <i>La couverture de la large bande poursuit son extension en Sarre jusqu'en fin 2018</i>	6
		8
		10
Innovation / Innovation	EASY COM: La nouvelle plateforme de communication unifiée de Cegecom EASY COM: Die neue einheitliche Kommunikationsplattform von Cegecom	12
	G4/LTE sind nicht genug: Echtzeitkommunikation macht Internet der Dinge erst möglich <i>La 4G/LTE ne suffit pas : Quand la communication en temps réel rend l'Internet des objets désormais possible</i>	14
	e-kenz: Cegecom accompagne l'intégrateur SAP dans sa stratégie de cloud privé Cegecom begleitet den SAP-Systemintegrator e-Kenz bei der Cloud-Strategie	16
	Gemeinde Heusweiler ist landesweit Vorreiter bei der Datenverarbeitung <i>Heusweiler, commune pionnière en Sarre dans le traitement des données</i>	18
	Rechenzentren im Doppelpack: VSE NET und prego services erweitern strategische Zusammenarbeit <i>Duo de centres de données : VSE NET et prego services étendent leur coopération stratégique</i>	20
		22
		24
		26
		28
		29
Kundenportrait / Portrait-client	Swedbank : Une relation de family office Swedbank: Eine fast schon familiäre Beziehung	30
	ReinSpedition: Unternehmen Zukunft <i>ReinSpedition : Une entreprise tournée vers l'avenir</i>	32
	Nizi - Cegecom, une sécurité pour l'activité de Nizi Cegecom als Sicherheitsgarant für Nizi	34
	United Caps : Un partenariat de confiance United Caps: eine vertrauensvolle Partnerschaft	36
		38
		39
		40
		41
Intern / Interne	NOC – Network Operation Center: Mit Netz und doppeltem Boden <i>Le Centre d'opération du réseau : Sécurité et stabilité dans le réseau</i>	42
		44
Partner / Partenaires	RCarré et Cegecom : Deux partenaires pour une mission et un état d'esprit d'indépendance communs, au service du client Rcarré und Cegecom: Partner für ein Mehr an Unabhängigkeit im Dienst des Kunden	46
	«Job Shadow Day» Quand Cegecom ouvre ses portes aux jeunes «Job Shadow Day» Wenn Cegecom dem Nachwuchs die Türen öffnet	47
	ISDN-Zeitalter neigt sich dem Ende zu: EuroSkyPark bietet günstige Alternativen <i>Le déclin de l'ISDN: EuroSkyPark fournit des alternatives plus avantageuses</i>	48
		49
		50
		51
Nachrichten / Nouvelles		52
Impressum Mentions légales		
Herausgeber Editeur:		
VSE NET GmbH	Projektleitung Chef de projet: Bernd Trampert	
Nell-Breuning-Allee 6	Deutsche Redaktion Rédacteur en chef allemand: Armin Neidhardt	
66115 Saarbrücken	Französische Redaktion Rédition française : Mick Daniel	
Tel.: +49 681 607-1111	Realisierung Réalisation : Michael Weiss	
www.vsenet.de	Fotorechte Droits des photos : Eric Devillet - Photographie, brainworks unlimited, EuroSkyPark, fotolia.com, Dirk Guldner, IHK Saarland, Armin Neidhardt, Jim Rakete, ReinSpedition	
Cegecom S.A.		
3, rue Jean Piret		
L-2350 Luxembourg B.P. 2708		
L-1027 Luxembourg		
Tel.: +352 26499-1		
www.cegecom.lu		



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Digitalisierungswelle rollt und verändert unser Leben sowohl geschäftlich als auch privat. Ob bei smarten Anwendungen in der Energiewirtschaft, digitalen Lösungen im Dienstleistungsbe- reich, Industrie 4.0-Anwendungen, Rechenzentrumsleistungen für den Mittelstand oder die Öffentliche Hand, oder bei Breitbandanschlüssen mit den dazugehörigen Produkten für Privatkunden, die beiden Carrier und Service-Provider VSE NET und Cegecom gehören mit zu den treibenden Kräften dieser Welle, insbesondere im Saarland und in Luxemburg. Mit Erfahrung und Know-how, maßgeschneiderten innovativen Lösungen rund um die Informations- und Telekommunikations- technik (ITK) begleiten sie ihre Kunden professionell und partnerschaftlich auf dieser Welle in die digitale Zukunft.

In unserer neuesten Ausgabe der InMotion haben wir wieder interessante Themen rund um die ITK zusammengestellt, erklären das Zusammenrücken der artelis in der VSE-Gruppe, lassen Kunden und renommierte IT-Fachleute zu Wort kommen, beleuchten die Bedeutung der Latenzzeit in der Echtzeitkommunikation, stellen die Leistungsfähigkeit unseres Network Operation Center in Luxemburg vor und zeigen, wie auch Kommunen das Rechenzentrum nutzen.

Schauen Sie einfach mal rein.

Wir wünschen Ihnen, Ihren Angehörigen, Freunden und Partnern, eine angenehme Lektüre und einen hoffentlich schönen und erholsamen Sommer.

Herzlichst

Michael Leidinger

3

Chères lectrices, chers lecteurs,

La vague de la digitalisation se poursuit et transforme nos vies collectives et individuelles. Au Luxembourg et en Sarre, Cegecom et VSE NET font partie des forces motrices qui portent cette vague, à la fois en tant qu'opérateurs alternatifs de télécommunications, fournisseurs d'infrastructures et prestataire de services télécom : que ce soit aussi avec les applications intelligentes utilisées dans la branche énergétique et dans l'Industrie 4.0, avec les solutions numériques dans le domaine des services, avec les solutions de Datacenters pour les PME et les clients institutionnels, avec les connexions à haut-débit et leurs produits associés dédiés à la clientèle privée... Grâce à leur expérience et expertise, à leurs solutions innovantes et sur mesure dans les technologies de l'information et des télécommunications (TIC), ils accompagnent leurs clients dans ce défi digital, avec une approche professionnelle basée sur le partenariat.

Dans cette nouvelle édition d'InMotion, nous vous proposons des histoires intéressantes autour des TIC, nous revenons sur le rapprochement entre artelis et le groupe VSE, nous donnons la parole à des professionnels renommés du secteur. Nous expliquerons également l'importance du temps de latence dans la communication en temps réel, nous présenterons le Département Network Operation Center du groupe, basé à Luxembourg, et nous vous expliquerons enfin, pourquoi et comment les communes recourent aux services et aux solutions de Datacenter. Un coup d'œil dans nos pages en vaut la peine.

Nous vous souhaitons, ainsi qu'à votre famille, vos amis et partenaires, une très agréable lecture, ainsi qu'un bel et reposant été.

Cordialement

Georges Muller

Geschäftsführung/Direction

3

VSE baut Beteiligung an artelis weiter aus

Die VSE AG hat Anfang Januar dieses Jahres ihre Beteiligung an der artelis s.a. auf 90 Prozent ausgebaut. Damit reagierte die VSE auf das Ausscheiden des Energieversorgers Encevo S.A. (ehemals Enovos International S.A.), der bisher 36,95 Prozent der artelis-Anteile hielt. artelis ist die Muttergesellschaft der Telekommunikationsunternehmen VSE NET und Cegecom. Neben der VSE ist die SaarLB mit 10 Prozent an artelis beteiligt. InMotion hat den Vorsitzenden des artelis-Verwaltungsrates, VSE-Vorstand Dr. Gabriel Clemens, nach den Beweggründen gefragt.

InMotion: Warum hat die VSE die Anteile der artelis von Encevo übernommen?

Dr. Gabriel Clemens: Die Digitalisierung wird eine immer wichtiger werdende Rolle im geschäftlichen wie im privaten Leben einnehmen. Mit ihren Telekommunikations- und Rechenzentrumslösungen spielt die artelis hierbei für die VSE-Gruppe eine sehr bedeutende Rolle. Durch den Entschluss von Encevo, sich von ihren Geschäftsanteilen trennen zu wollen, ergab sich für die VSE die Möglichkeit, ihren Anteil an der artelis aufzustocken.

Dass ein Mitgesellschafter Anteile verkauft, wenn er eine andere strategische Ausrichtung verfolgt, ist in der Geschäftswelt nichts Ungewöhnliches. Die Verkaufsverhandlungen sind fair verlaufen. Der Anteilsverkauf ändert im Übrigen nichts an den Kunden- und Lieferantenbeziehungen zwischen artelis und Encevo mit ihren Vertriebs- und Netzgesellschaften.

VSE hält nun 90 Prozent der Anteile an VSE NET und Cegecom über die artelis. Was verspricht sich die VSE davon?

Mit unserem verstärkten Engagement bei artelis setzen wir auf eine Erfolgstechnologie der Zukunft und werden damit unseren unternehmerischen Einfluss auf dem stark wachsenden Markt der Kommunikation weiter ausbauen. Digitalisierung und Energiewende sind ohne innovative Kommunikationstechnik undenkbar, zum Beispiel Smart Metering, Smart Grids, Steuerung dezentraler Erzeugungseinheiten, Industrie 4.0 Anwendungen. Mit artelis entwickeln wir intelligente Lösungen für das Management der dezentralen Energiewelt und digitale Lösungen für unsere Kunden. Aber auch für andere Kundengruppen wie Banken, Mittelstand oder die Öffentliche Hand bieten wir maßgeschneiderte Lösungen an. Und für den Privatkunden natürlich Breitband-Internetanschlüsse mit den dazugehörigen Produkten und Dienstleistungen wie Telefonie, E-Mail und Internetzugang.

Erst prego services, dann FAMIS, nun artelis – die Gesellschaften der VSE-Gruppe rücken durch Anteilsübernahme wieder näher an die Mutter VSE heran. Was sind die Gründe dafür?

Durch die Anteilsneuordnung rückt artelis enger in den Verbund der VSE-Familie. Wir sind fest davon überzeugt, dass eine starke VSE-Gruppe neuen Herausforderungen besser begegnen kann. Alle Gesellschaften der VSE-Gruppe haben ihre Kernkompetenzen, Markterfahrung und jahrelanges gewachsenes Know-how. Ziel ist es, diese Kompetenzen zum Vorteil unserer Kunden zu bündeln und in der VSE-Gruppe noch enger zusammen zu arbeiten. Jedes Unternehmen muss ja nicht alles alleine anbieten, aber in der Gruppe können

wir das gemeinsam und sind zusammen stark. Außerdem werden gemeinsame Lösungen von den Kunden immer mehr nachgefragt. Das zeigt die Praxis ganz deutlich.

Ist es aus heutiger Sicht denkbar, dass die VSE Anteile an artelis veräußert?

artelis erzielt über ihre beiden Tochterunternehmen VSE NET in Deutschland und Cegecom in Luxemburg ein solides Wachstum und erreicht die gesetzten Ziele. Außerdem haben wir in der innogy-Gruppe im Telekommunikationsbereich eine Vorreiterrolle. Das zeigt auch die Zusammenarbeit mit der innogy TelNet. Wir haben keine Not und zurzeit auch keine Pläne, Anteile an artelis zu veräußern. Wir leben allerdings in einer schnelllebigen Zeit, in der sich das Marktumfeld und die Kundenanforderungen rasant ändern können. Deshalb stellen sich für uns immer Fragen, was sind unsere Kernkompetenzen, was können wir mit Partnern vielleicht besser anbieten oder auf welchen Gebieten machen Kooperationen Sinn. Das ist auch im Sinne der konsequenten Weiterentwicklung der artelis.

Zusammenarbeit muss allerdings nicht unbedingt eine gesellschaftsrechtliche Beteiligung bedeuten. VSE NET bietet zum Beispiel in Kooperation mit der Wohnungswirtschaft TV-Signale an, ohne dass diese Unternehmen an der VSE NET beteiligt sind. Vieles ist denkbar. Wir sehen Cegecom und VSE NET im Wettbewerb gut aufgestellt und betrachten die Telekommunikation als wichtiges Geschäftsfeld in unserer Unternehmensstrategie.

Wo sehen Sie in der weiteren Zusammenarbeit Synergien zwischen VSE NET und Cegecom?

Wir haben mit Luxemburg und Deutschland zwei verschiedene Märkte mit unterschiedlichen Regulierungen. Deshalb haben wir auch die beiden Marken Cegecom in Luxemburg und VSE NET in Deutschland. Auch die Infrastrukturen unterscheiden sich deutlich. So ist der Glasfaserausbau im Großherzogtum in naher Zukunft so gut wie abgeschlossen. Darum kümmert sich die Luxemburger Post im Auftrag des Staates. Auch die Kundenansprache ist in Luxemburg anders als in Deutschland.

Synergien zwischen beiden Unternehmen sehe ich vor allem in der technischen Infrastruktur wie der gemeinsamen Nutzung des NOC (Network Operation Center), bei der gemeinsamen Produktentwicklung und bei den klassischen Querschnittsfunktionen wie Personal, Einkauf oder Controlling und für grenzüberschreitende Unternehmen können wir natürlich alles aus einer Hand anbieten.





VSE NET ET CEGECOM,
PLUS QUE JAMAIS COMPÉTITIFS

VSE consolide sa participation dans artelis

Le groupe énergétique et de télécommunications sarrois VSE AG a, en janvier dernier, renforcé sa participation dans artelis s.a.; celle-ci se monte désormais à 90 pourcent. Une décision qui fait suite au souhait d'Encevo S.A. – le fournisseur d'énergie luxembourgeois (anciennement Enovos International S.A.) et actionnaire d'artelis – de vendre l'intégralité de ses parts (36,95 %). artelis est la société-mère des opérateurs de télécommunications Cegecom (au Luxembourg) et VSE NET (en Sarre). Outre VSE, la banque sarroise SaarLB est également actionnaire d'artelis (à 10%). InMotion a demandé à Gabriël Clemens (Président du Conseil d'administration d'artelis et membre du Comité de direction de VSE), les raisons de cette décision stratégique.

InMotion: Pourquoi VSE a-t-il acquis les participations d'Encevo dans artelis ?

Dr. Gabriël Clemens : La digitalisation jouera un rôle de plus en plus important dans la vie des entreprises et dans celle des particuliers. Avec ses solutions de télécommunications et de Datacenters, artelis représente un acteur prépondérant pour le groupe VSE. La décision d'Encevo de vouloir se séparer de ses actions a été une opportunité pour VSE d'accroître sa part dans l'actionnariat d'artelis.

Et qu'un actionnaire vende ses actions pour poursuivre un autre objectif stratégique, est un événement courant dans le monde des affaires.

Les négociations de vente ont été menées de façon équitable. D'ailleurs, cette opération ne change en rien les relations de clients et de fournisseurs entre

artelis et Encevo, avec leurs sociétés commerciales et de réseau.

VSE détient désormais 90 pour cent de VSE NET et de Cegecom, les deux sociétés d'artelis. Qu'elle est la promesse d'affaires de VSE ?

Avec ce renforcement de notre engagement dans le groupe, nous misons sur une technologie gagnante orientée vers l'avenir. Ainsi, nous comptons bien développer notre présence commerciale sur le marché en croissance rapide de la communication. La digitalisation et la transition énergétique sont impensables sans technologies de communication innovantes, comme les compteurs intelligents, les réseaux intelligents, le pilotage décentralisé des unités de production, ou encore les applications industrielles 4.0, par exemple. Avec artelis, nous développons des solutions intelligentes pour la gestion du monde de l'énergie décentralisé, ainsi que des solutions digitales pour nos clients. Mais aussi pour d'autres clientèles, comme les banques, les entreprises de taille moyenne ou le secteur public, nous offrons des solutions sur mesure. Naturellement, nous mettons à disposition des clients privés également, des connexions Internet à large bande passante, avec des produits et des services associés tels que la téléphonie, le courrier électronique et l'accès Internet.

Tout d'abord prego services, puis FAMIS, et maintenant artelis... Les sociétés du groupe sont de plus en plus intégrées dans l'actionnariat de la maison-mère VSE. Quelles en sont les raisons ?

Grâce à la restructuration de cet actionnariat, artelis participe de plus en plus étroitement à la structure de la famille VSE. Nous croyons fermement qu'en étant plus solide, le groupe VSE peut mieux relever de nouveaux défis. Toutes les sociétés du groupe VSE ont leurs compétences de base, l'expérience du marché ainsi que des années cumulées de savoir. L'objectif est donc de mutualiser ces compétences au profit de nos clients, et de travailler encore plus étroitement au sein du groupe VSE, qui devient ainsi plus fort. À elle seule, chaque entreprise ne doit pas en effet proposer tous les services et les produits. Mais grâce au groupe, nous pouvons le faire conjointement et ensemble. En outre, des solutions communes sont de plus en plus demandées par les clients. La pratique le montre très clairement.

Serait-il aujourd'hui concevable que VSE cède ses participations dans artelis ?

Grâce à ses deux filiales Cegecom et VSE NET, artelis réalise une solide croissance et atteint ses objectifs. Dans le secteur des télécommunications, nous avons aussi un rôle de premier plan à jouer avec le groupe innogy, spécialisé dans la conception, la mise en place et le fonctionnement d'infrastructures d'électricité. C'est ce que reflète la collaboration avec innogy TelNet. Pour le moment donc, nous n'avons ni l'urgence, ni l'intention de céder nos actions d'artelis. Toutefois, nous vivons une période dans laquelle l'environnement de marché et les exigences des clients peuvent changer rapidement. Pour cette raison, nous nous posons toujours la question de savoir quelles sont nos compétences cœur, dans quels domaines nous pouvons développer plus de collaborations avec nos partenaires afin d'offrir des solutions toujours plus performantes. Tout ceci prône bien évidemment pour le développement d'artelis. Cependant, un tel partenariat ne signifie pas nécessairement une participation relevant du droit des sociétés. À titre d'exemple, VSE NET fournit des signaux de télévision, en coopération avec l'industrie du logement, sans que ces sociétés soient présentes dans l'actionnariat de VSE NET. Tout est envisageable. Nous pensons que Cegecom et VSE NET sont bien placés pour être compétitifs dans le domaine des télécommunications, qui reste un volet d'activité important pour notre stratégie d'entreprise.

Comment voyez-vous les nouvelles synergies et cette nouvelle collaboration entre VSE NET et Cegecom ?

Le Luxembourg et l'Allemagne sont deux marchés distincts, avec des réglementations différentes. Pour cette raison, nous avons aussi nos deux marques (Cegecom et VSE NET), dans chacun de ces pays. Les infrastructures sont également très différentes, avec au Luxembourg par exemple une expansion territoriale de la fibre optique, qui arrivera à terme dans un avenir proche. C'est pourquoi l'Etat luxembourgeois avait confié le programme de déploiement de la fibre optique à l'opérateur historique Post. L'approche commerciale est également différente entre les deux pays. Je vois pourtant des synergies entre les deux entreprises : surtout au niveau de l'infrastructure technique – comme le partage du Centre d'opération du réseau (ou NOC, pour Operation Network Center) – dans le développement de produits communs et dans les fonctions de back-office classiques (ressources humaines, achats, controlling). Concernant le commerce transfrontalier, nous pouvons bien sûr là aussi offrir des prestations globales.

FLÄCHENDECKENDER BREITBANDAUSBAU IM SAARLAND BIS ENDE 2018

Zuschlag für VSE NET in Saarbrücken

Bis Ende 2018 steht im Saarland flächendeckend eine Breitbandversorgung von mindestens 50 Megabit pro Sekunde (Mbit/s) zur Verfügung. Mitte Mai gab der kommunale Zweckverband eGo-Saar in der Staatskanzlei in Saarbrücken bekannt, wo die drei Bieterunternehmen VSE NET, inxio und Deutsche Telekom in den unversorgten Gebieten im Saarland den Zuschlag erhalten haben, das Glasfasernetz aus- bzw. aufzubauen. eGo-Saar ist die Breitbandkoordinierungsstelle, die seit September 2016 das Bieterverfahren für den NGA-Breitbandausbau (Next Generation Access) samt Auswahl und Verhandlung organisiert hat. Im Verlaufe des Projektes habe sich herausgestellt, dass alle drei Unternehmen den Ausbau ohne Fördermittel wirtschaftlich realisieren können, so der Chef der Staatskanzlei, Staatssekretär Jürgen Lennartz. Damit sei das Saarland das erste Bundesland, das bis Ende nächsten Jahres eine flächendeckende Breitbandversorgung von mindestens 50 Mbit/s erhalte, so wie es der Bund in seinem Bandbreitenziel fordere und das quasi zum Nulltarif für das Saarland, betonte die Vorsitzende des Zweckverbands, Landrätin Daniela Schlegel-Friedrich. Insgesamt investieren die drei Unternehmen rund 50 Millionen Euro in die Breitbandinfrastruktur. Die vom Land zur Verfügung gestellten Mittel in Höhe von 3,9 Mio. Euro sowie die 1,3 Mio. Euro von den Kommunen können nun an anderer Stelle bei der Digitalisierung eingesetzt werden. Die nicht abgerufenen Fördermittel des Bundes von 7,8 Mio. Euro müssen, falls für andere Zwecke benötigt, neu beantragt werden.

75.000 Haushalte und Gewerbebetriebe profitieren

Das Projekt umfasst Teilgebiete in rund 200 Ortschaften des Saarlandes mit 50.000 Gebäuden und 75.000 Haushalten inklusive Gewerbebetriebe. Das entspricht 16 Prozent des gesamten Saarlandes. Die übrigen 84 Prozent des Landes werden marktgetrieben mit Glasfaser versorgt, bei 77 Prozent ist die Versorgung bereits sicher gestellt, bei sieben Prozent haben sich die Telekommunikationsnetzbetreiber aus Eigeninitiative verpflichtet, den Breitbandausbau in den nächsten zwei Jahren voranzutreiben. Insgesamt werden 400 km Glasfaser, davon 300 km neue

Strecken, sowie 700 neue Glasfaserzugangsknoten erstellt. Das Netz wird so dimensioniert, dass FTTH-Anschlüsse (Fiber to the Home), Glasfaser direkt ins Haus, jederzeit möglich sind. Außerdem steht das Netz auch Dritten zur Verfügung über die so genannte Open Access Zugangsverpflichtung.

Zuteilung der Lose

Konkreter: Die VSE NET hat den Zuschlag für die Region Saarbrücken, für Bübingen, Kirrberg, Reisbach und Schwarzenholz bekommen. inxio wird in der Region Neunkirchen und St. Wendel sowie in Eisen ausbauen, die Deutsche Telekom in den Regionen Merzig-Wadern, Saarlouis und Saarpfalz-Kreis sowie in Düppenweiler und Miltosheim. Die Lose wurden so konzipiert, dass die am Bieterverfahren beteiligten Unternehmen durch die Mischkalkulation ein wirtschaftliches Angebot abgeben konnten. Der großflächige Zuschnitt der Lose hat es ermöglicht, wirtschaftlich interessante Bereiche mit weniger attraktiven Gebieten zu kombinieren.

Entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen wird letztendlich aber die Nachfrage nach schnellem Internet sein. Allerdings sei der Zeitpunkt günstig, denn viele Bürgerinnen und Bürger in den unversorgten Gebieten warten auf höhere Bandbreiten, so Thomas Haböck, Projektleiter bei ego-Saar. „Die Nachfrage nach schnellem Internet ist sehr hoch.“

Der Ausbau der Breitbandversorgung in den unversorgten Gebieten läuft in drei Phasen: Feinplanung, Bauphase und Betriebsphase. Neben den marktgetriebenen Aktivitäten der Netzbetreiber dürfte sicher sein, dass bis Ende 2018 das Saarland flächendeckend mit mindestens 50 Mbit/s versorgt sein wird. Im Mittel werden es sogar rund 90 Mbit/s sein, zeigte sich Staatssekretär Jürgen Lennartz optimistisch.

Dass die flächendeckende 50 Mbit-Versorgung bis 2018 nur ein Zwischenziel ist, steht außer Frage. Weitere Initiativen und Mittel müssen fließen, um bis 2025 von der Gigabit-Gesellschaft reden zu können. An FTTH führt kein Weg vorbei, denn Industrie 4.0, autonomes Fahren, smarte Anwendungen der Zukunft brauchen mehr als 50 Mbit/s. Daran arbeiten eGo-Saar, die Landesregierung und die Netzbetreiber mit Hochdruck.



VSE NET

Durch den Zuschlag werden rund 30.500 Haushalte, die bisher gering oder gar nicht mit Internet versorgt waren, von VSE NET mit schnellem Internet versorgt. Die Anzahl der Haushalte entspricht etwa 40 Prozent des ausgeschriebenen Potentials. Die Gesamtinvestitionen der VSE-Gruppe betragen voraussichtlich ca. 24 Mio. Euro. Die VSE-Gruppe wird beim Ausbau neben der klassischen Verlegung neue innovative Verlege-Techniken einsetzen, z. B. das Spülbohrverfahren auf langen und offenen Strecken oder das so genannte „trenching“, bei dem das Kabel im Asphalt der Straße oder am Straßenrand in vorgefrästen („-gepfügten“) Fugen verlegt wird, wodurch zeitaufwendige Tiefbaurbeiten verhindert werden sollen.

Der Ausbau erfolgt nach dem FTTC-Prinzip (Fiber To The Curb). Das bedeutet, dass für die letzten Meter von der Straße bis ins Haus das bestehende Kupferkabelnetz verwendet wird, mit der Option, perspektivisch oder auf besonderen Wunsch, das Glasfaserkabel direkt ins Haus zu führen (FTTH).

„Wir freuen uns sehr, dass VSE NET in der eGo-Saar-Ausschreibung den zentralen Bereich Saarbrücken für sich gewonnen hat. VSE NET ist bereits stark in dieser Region vertreten, so dass die Komplettierung des Breitbandnetzes im Regionalverband uns ein besonderes Anliegen ist“, be-

Weitere Infos: www.ego-saar.de | eric.brinkers@vsenet.de

tont VSE NET-Geschäftsführer Michael Leidinger. VSE-Vorstand Dr. Gabriele Clemens sieht die VSE-Gruppe in Verantwortung, den Breitbandausbau im Saarland maßgeblich voranzubringen. „Es ist erklärtes Ziel der Landesregierung, die Versorgung des ländlichen Raumes mit Breitband so schnell wie möglich zu verbessern. Denn der Netzausbau ist für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Weiterentwicklung dieses Landes elementar wichtig. So ist es in unser aller Interesse, diese Initiative offensiv zu begleiten.“

LA COUVERTURE DE LA LARGE BANDE POURSUIT SON EXTENSION EN SARRE JUSQUE FIN 2018

Sarrebruck attribuée à VSE NET

D'ici à fin 2018, l'Internet à haut débit d'au moins 50 Mbit/s sera disponible dans toute la Sarre. À la chancellerie nationale à Sarrebruck, mi-mai dernier, le groupement de communes eGo-Saar a rendu publique l'attribution du projet d'extension du réseau de fibre optique, dans les zones mal desservies de la Sarre. Les trois fournisseurs VSE NET, inexio et Deutsche Telekom ont été retenus.

Depuis septembre 2016, eGo-Saar, qui coordonne ce projet, a réalisé la sélection et la négociation de l'appel d'offres, pour les réseaux à large bande de la prochaine génération (Next Generation Access, NGA).

Pendant le déroulement du processus, il s'est avéré que les trois sociétés pouvaient effectuer cette extension sans soutien financier, a expliqué Jürgen Lennartz, le secrétaire d'État et chef de la chancellerie nationale. Ainsi, d'ici la fin de l'année prochaine, la Sarre sera le premier Land à être intégralement équipé d'une couverture à large bande d'au moins 50 Mbit/s, conformément aux objectifs nationaux qui ont été fixés pour l'Internet à haut débit. Le tout à coût zéro pour le Land, souligne Daniela Friedrich Schlegel la présidente d'eGo-Saar et conseillère régionale. Dans l'ensemble, les trois sociétés investiront 50 millions d'euros dans l'infrastructure à large bande. L'enveloppe de 3,9 millions fournie par le Land, ainsi que les 1,3 millions euro accordés par les autorités locales, pourront être injectés ailleurs dans la digitalisation.

Pour le bénéfice de 75.000 foyers et entreprises

Le projet concerne environ 200 localités sarroises, 50.000 bâtiments et 75.000 ménages et entreprises, soit 16 pour cent du territoire du Land. Les 84 autres pour cent sont déjà équipés en fibre optique, dont 77% bénéficient déjà de l'Internet. Pour les 7 pour cent restants, les opérateurs de télécommunications se sont engagés de leur propre initiative à réaliser l'extension à large bande d'ici les deux prochaines années. Dans l'ensemble, ce sont 400 km de fibre optique qui sont ainsi déployés,

dont 300 km de nouveaux câbles, ainsi que 700 nœuds d'accès Internet. Le réseau est dimensionné pour que la fibre optique soit, autant que possible, directement reliée à la maison, selon le principe de la fibre optique jusqu'au domicile (Fiber to the Home, FTTH). En outre, le réseau est également disponible aux tiers, conformément à l'obligation de libre accès de l'Internet.

Attribution des lots

Concrètement, VSE NET est chargé d'équiper les communes de Bübingen, Kirrberg, Reisbach et de Schwarzenholz, dans la région de Sarrebruck. inexio a le ressort des régions de Neunkirchen, de Sankt Wendel et d'Eisen. Deutsche Telekom s'est vue attribuer les régions de Merzig-Wadern, Saarlouis, du Sarre-Palatinat, de Düppenweiler et de Mitlosheim. Les lots ont été créés de telle sorte que les entreprises impliquées dans le processus d'appel d'offres puissent fournir un calcul mixte intégrant une offre économique. Le découpage à grande échelle des lots a permis de combiner des zones économiquement intéressantes avec des régions moins attrayantes.

Au final, la demande en Internet à haut débit de la part des entreprises sera décisive pour le succès économique du projet. Cependant, le moment est favorable, car de nombreux citoyennes et citoyens résidant dans les zones sous-desservies attendent une bande passante supérieure, explique Thomas Haböck, chef de projet chez eGo-Saar. « La demande pour l'Internet à grande vitesse est très forte. »

L'extension de la large bande dans les zones sous-desservies comprend trois phases : planification, construction et exploitation. Jusqu'à la fin de 2018, les opérateurs devront finaliser la couverture Internet de la Sarre. Si le débit minimum requis est de 50 Mbit/s, la moyenne du Land sera d'environ 90 Mbit/s, prévoit avec optimisme le secrétaire d'État Jürgen Lennartz.

Mais il ne fait aucun doute que la couverture en fibre optique de 50 Mbit/s d'ici à 2018 n'est qu'un objectif intermédiaire. D'autres initiatives et res-



Les contrats sont signés et scellés; l'expansion du réseau NGA en Sarre peut commencer: Michael Leidinger et Georges Muller (VSE NET).

Pour plus d'informations : www.ego-saar.de | eric.brinkers@ysenet.de

sources devront être ensuite mises en place, pour réaliser d'ici à 2025 la société à très haut débit. Si l'approche FTTH est inévitable, l'industrie 4.0, la voiture autonome et les applications intelligentes de demain nécessiteront toutefois des débits Internet plus élevés que 50 Mbit/s.

Aussi, eGo-Saar, le gouvernement sarrois et les opérateurs y travaillent activement.

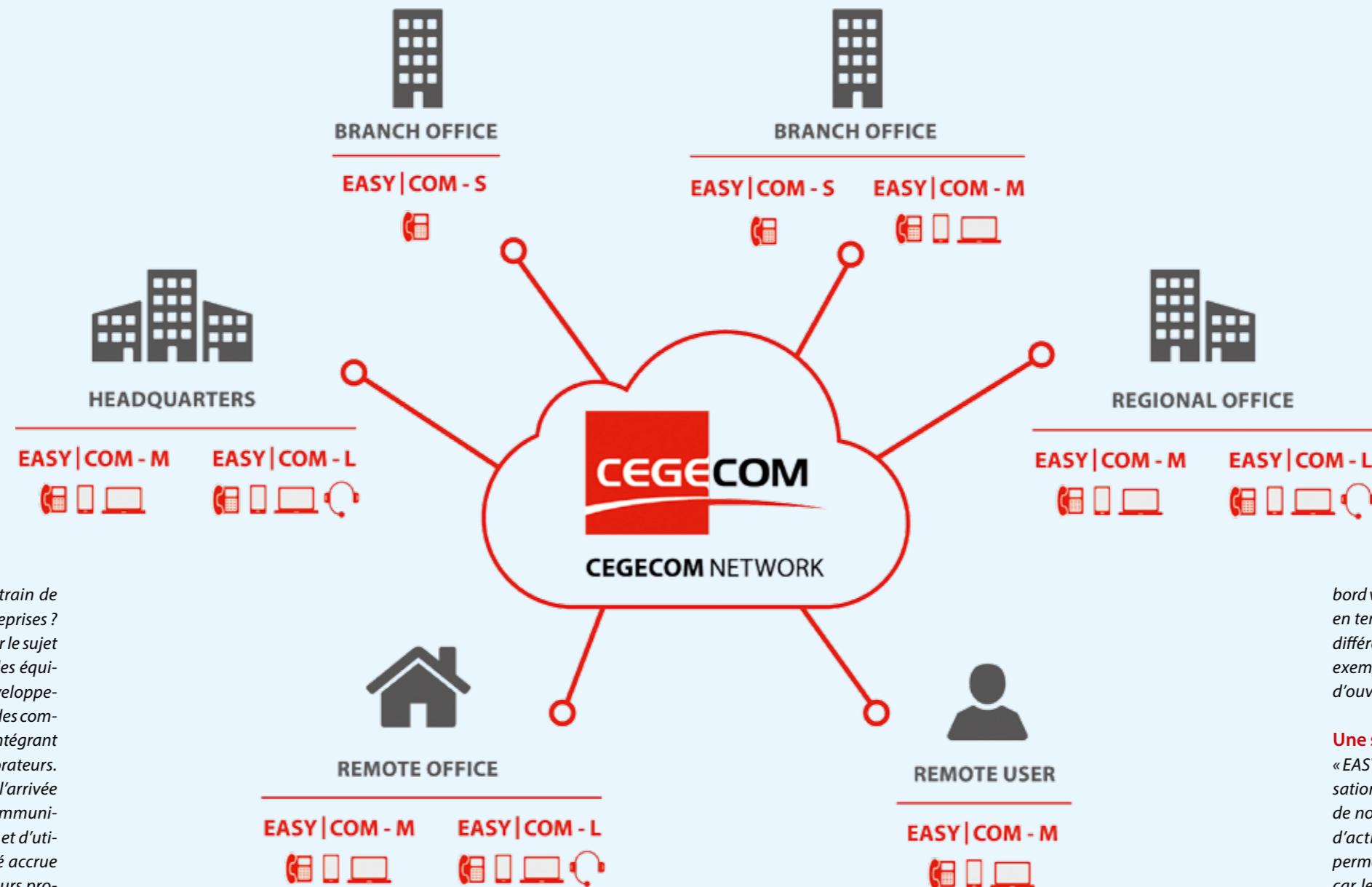
VSE NET

Grâce à cette attribution du marché, ce sont environ 30.500 ménages, jusqu'à présent peu ou pas du tout équipés, qui seront connectés par VSE NET à l'Internet haut-débit. Ce chiffre correspond à environ 40 pour cent du potentiel soumissionné. L'investissement total du Groupe VSE dans ce projet devrait atteindre environ 24 millions d'euros. Outre l'installation traditionnelle, l'opérateur utilisera des techniques de pose de câbles nouvelles et novatrices : comme le forage directionnel sur des tracés longs et ouverts, ou bien le creusement de tranchées (« trenching »), avec un fraisage préalable des jointures des câbles, qui seront ensuite posés dans l'asphalte ou sur le bord de la route. L'extension est réalisée selon le principe FTTC (Fiber To The Curb, ou Fibre jusqu'au trottoir), qui utilise le réseau de câbles de cuivre existant, des derniers mètres de la route jusqu'à la maison, avec l'option éventuelle, ou sur demande spéciale, de

relier la fibre optique jusqu'au domicile directement (FTTH). « Nous sommes très heureux que VSE NET ait remporté l'appel d'offres d'eGo-Saar, pour Sarrebruck. Car le groupe y est déjà très présent, et l'achèvement du réseau à large bande dans cette région nous tient tout particulièrement à cœur, » se réjouit Michael Leidinger, le directeur VSE NET. Pour Clemens Gabriël, du conseil d'administration de VSE, le groupe VSE a une grande responsabilité pour faire progresser le déploiement du réseau à large bande en Sarre. « C'est un objectif clair fixé par le gouvernement sarrois, afin d'améliorer le plus vite possible la connexion des zones rurales au haut débit. Car l'expansion du réseau est d'une importance fondamentale pour le développement économique et social de ce pays. Il est donc de l'intérêt de tous de prendre part activement à ce projet. »

LA NOUVELLE PLATEFORME
DE COMMUNICATION
UNIFIÉE DE CEGECOM

EASY|COM



La communication unifiée est-elle en train de s'imposer définitivement dans les entreprises ? En 2012 déjà, une étude de Forrester sur le sujet prévoyait la convergence croissante des équipements IT et télécoms. Et, avec elle, le développement de solutions qui simplifient la gestion des communications des organisations, tout en les intégrant dans l'environnement de travail des collaborateurs. Une tendance marquée non seulement par l'arrivée de technologies informatiques et de télécommunications toujours plus simples d'installation et d'utilisation. Mais qui répond aussi à la volonté accrue des entreprises d'améliorer l'efficacité de leurs processus de travail et de leurs équipes. Concrètement, ces solutions de communication unifiée réunissent à la fois des fonctionnalités de télécommunications (téléphonie fixe et mobile, vidéoconférence, services voix) et de bureautique (email, fax, agendas électroniques, fichiers électroniques, gestion de documents...), le tout sur une seule et même plateforme virtuelle gérée à partir d'un ordinateur. Avec la possibilité d'y ajouter des services avancés de gestion et de comptabilisation des appels ou des solutions collaboratives performantes. Des technologies qui facilitent le quotidien des collaborateurs. Et qui permettent une rationalisation des équipements informatiques et de télécommunications, ainsi qu'une réduction des coûts de fonctionnement. Des perspectives qui ne peuvent donc que séduire les responsables informatiques.

EASY|COM une solution de communication unifiée

Pour répondre à ces tendances du marché et aux attentes de ses clients, Cegecom a donc décidé de lancer EASY|COM, son service de communication

unifiée. Innovante, flexible, sécurisée et fiable, cette solution tout en un s'inscrit dans la démarche de l'opérateur alternatif luxembourgeois d'accompagner les PME, les grandes entreprises et les administrations dans leurs défis d'affaires et de gestion. Elle complète ainsi le portefeuille déjà existant de produits proposés par Cegecom : Connectivité, Internet, Voix, Cloud et Data center. « Nos ressources et notre expertise vont bien au-delà de la planification, de la mise en place et de l'exploitation de solutions de télécommunications globales et sécurisées, » précise Georges Muller, le directeur pour le Grand-Duché du groupe basé au Luxembourg et en Allemagne. « Notre portefeuille comprend également la mise à disposition de services de données, de voix et d'Internet, et ce surtout dans un secteur où qualité et bande passante sont primordiales. De plus, la base de nos services repose sur notre propre réseau ultra moderne en fibre optique, relié aux centres de télécommunication européens. »

Simplicité d'installation et d'utilisation
Pour l'installation, rien de plus simple : un port de connexion, l'activation d'une adresse IP individuelle, la livraison d'un appareil téléphonique, le tout opéré et fourni par Cegecom. Et pour l'utilisation, rien de plus facile également : muni de son numéro PIN, l'utilisateur accède immédiatement aux fonctionnalités de téléphonie et de communications depuis un ordinateur, quel que soit le lieu où il se trouve. Il possède un seul numéro, pour ses communications fixes et mobiles : il peut ainsi administrer sa messagerie électronique, paramétrier sa boîte vocale, envoyer des faxes, consulter, gérer et rediriger ses appels téléphoniques depuis son poste de travail. Des outils intégrés à ces solutions offrent des fonctionnalités supplémentaires, telles que le pilotage et le suivi des appels entrants, des fax et courriels ; ou encore des options collaboratives avancées, comme la possibilité d'organiser et de prendre part à des conférences web, audio ou vidéo. Un tableau de

bord virtuel permet en outre de visualiser et de gérer en temps réel les communications réalisées sur les différents sites de l'entreprise, ou de paramétrier par exemple des messages vocaux précisant les heures d'ouverture.

Une solution modulable et évolutive

« EASY|COM est un service tout en un, simple d'utilisation, modulable et adapté aux besoins d'affaires de nos clients, quelle que soit leur taille et secteur d'activités, » ajoute Georges Muller. Tout en leur permettant une meilleure maîtrise de leurs coûts, car les frais sont facturés en fonction du nombre de postes utilisés : « EASY|COM, ne nécessite pour nos clients aucun investissement préalable. Ils n'ont plus besoin d'acheter ou de louer leur matériel, ni de recourir à un prestataire additionnel pour la gestion de leur ligne téléphonique : tout cela est pris en charge par nos équipes dédiées, qui assurent par ailleurs le support et la maintenance 24h/24 et 7j/7, » poursuit le directeur de Cegecom. En termes de coûts toujours, la solution est également évolutive, selon l'approche 'pay as you grow' : « Si nos clients ont besoin de postes téléphoniques supplémentaires, il nous suffit tout simplement d'installer de nouveaux ports de connexion. Ils n'ont plus besoin d'investir dans de telles infrastructures. Toujours à l'écoute des attentes de ces derniers, Cegecom reste en cela fidèle à son leitmotiv 'Connect your business to your future', » se félicite Georges Muller. Dans cette optique, l'opérateur alternatif de communication propose trois types de bouquets EASY|COM, avec des services et des fonctionnalités adaptés aux besoins de ses clients. Chaque collaborateur a en outre le choix entre cinq appareils téléphoniques : quatre fixes et un mobile.



EASY|COM

Setzt sich die Unified Communications in den Unternehmen endgültig durch? Nach einer Forrester-Studie aus dem Jahr 2012 wachsen Telekommunikation und Informationstechnologie immer stärker zur ITK zusammen. Und damit auch Lösungen, die die Kommunikation im Arbeitsumfeld in den Unternehmen erleichtern. Diese Tendenz wird nicht nur durch den Einzug immer einfacher werdender Informations- und Telekommunikationstechnologien untermauert, sondern auch durch den wachsenden Anspruch der Unternehmen, ihre Arbeitsprozesse effizient zu gestalten. Diese Kommunikationslösungen vereinen Funktionalitäten der Telekommunikation wie Festnetz, Mobilfunk, Videokonferenzen, Sprachdienste und die des Büros wie E-Mail, Fax, Kalender, Dateien, Dokumentenverwaltung etc. auf einer gleichen virtuellen Plattform von einem Rechner gesteuert. Passend dazu gibt es die Möglichkeiten weiterer Dienste wie Anrufverwaltung oder Web-Collaboration. Technologien, die den Arbeitsalltag der Mitarbeiter erleichtern und gleichzeitig Kosten senken durch weniger ITK-Hardware. Daran kommen auch die IT-Verantwortlichen in den Unternehmen nicht vorbei.

EASY|COM eine einheitliche Kommunikationslösung

Aus diesem Grund hat Cegecom das Unified Communications Produkt EASY|COM auf den Markt gebracht. Innovativ, flexibel, sicher und zuverlässig passt dieses Produkt in die Strategie der Cegecom, den Klein- und Mittelstand, große Unternehmen und öffentliche Verwaltungen bei ihrer Geschäftsentwicklung zu unterstützen. EASY|COM ergänzt idealerweise das bestehende Portfolio der Cegecom mit Vernetzung, Internet, Telefonie, Cloud-Services und Rechenzentrumsleistungen. «Mit unseren Ressourcen und unserem Know-how bieten wir Planung, Umsetzung und Betrieb globaler und sicherer Telekommunikationslösungen», betont der Geschäftsführer der artelis-Gruppe, Georges Muller. «Unser Portfolio umfasst zudem Dienstleistungen im Bereich Daten, Sprache und Internet und zwar dort, wo Qualität und Breitband fundamental wichtig sind. Grundlage dafür ist unser eigenes hochmodernes Glasfasernetz mit Verbindungen in ganz Europa.»

Einfache Installation und Bedienung

Die Installation ist einfach: ein Verbindungsport, die Aktivierung einer eigenen IP-Adresse, die Lieferung eines Telefons – alles aus der Hand von Cegecom. Und die Bedienung ist genauso einfach: Mit einer PIN-Nummer kann der Nutzer sofort die Funktionen Sprache und Kommunikation von einem Rechner, egal wo er steht, starten. Mit nur einer Nummer für Fest- und Mobilverbindungen kann er von seinem Arbeitsplatz aus elektronisches Messaging betreiben, seine Sprachbox einrichten, Faxe versenden und seine Anrufe verwalten und steuern. Integrierte Werkzeuge ermöglichen zusätzliche Funktionen wie das Steuern eingehender Anrufe, Faxe und E-Mails oder Funktionen für Web-Collaboration oder Telefon- und Videokonferenzen. Ein virtuelles Dashboard erlaubt Visualisierung und Kommunikation in Echtzeit an die verschiedenen Unternehmensstandorte oder die Parametrierung beispielsweise von Sprachansagen für Öffnungszeiten.

Eine modulare und erweiterbare Lösung

«EASY|COM bietet alles in einem, ist einfach zu bedienen, modular aufgebaut je nach Anforderungen unserer Kunden gleich welcher Größe und Branche», erklärt Georges Muller. Die Lösung bietet einen besseren Kostenüberblick, denn sie berechnen sich nur nach der Anzahl der Plätze. «Wer EASY|COM einsetzt, muss vorher nichts investieren. Weder muss Material gekauft oder gemietet werden noch fallen Kosten für zusätzliche Dienste für Telefonleitungen an. Um das alles kümmern sich unsere Teams vom Support bis zur Instandhaltung, 24 Stunden rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr», so Muller. Da die Lösung erweiterbar ist, gilt bei den Kosten der Grundsatz 'pay as you grow'. «Wenn unsere Kunden zusätzliche Telefone brauchen, installieren wir nur neue Verbindungsports. Die Kunden müssen nicht in ihre Infrastruktur investieren. Nach unserem Leitmotiv 'Connect your business to your future' ist Cegecom immer am Ohr des Kunden», freut sich Georges Muller. Passend dazu hat Cegecom drei Klassen des Produkts EASY|COM auf Lager maßgeschneidert nach den Bedürfnissen der Kunden. Jeder Mitarbeiter hat außerdem die Wahl zwischen fünf Telefonen, vier fest und ein mobil.



Verkehrssteuerung in Echtzeit, autonomes Fahren, Fernoperationen, mobile Vitaldatenübertragung, ressourceneffiziente Produktion, Maschine-zu-Maschine-Kommunikation, personalisierte Katastrophen- und Unwetterwarnungen, kollaborative Robotik in der Altenpflege und Arbeitswelt, virtuelle Erlebniswelten, mobiles Lernen ... die Digitalisierung macht's möglich. Nachdem wir das analoge Zeitalter hinter uns gelassen haben und uns bereits im Postzeitalter des PC befinden, geht der Trend ganz deutlich zum Dritt- oder Viertgerät mit Laptop, Smartphone, Tablet und vernetztem Auto. Fachleute sprechen von der zweiten Welle der Digitalisierung, die unaufhaltsam auf uns zurollt. Aufhalten können wir sie nicht, aber in die richtigen Bahnen lenken. Prof. Dr. Wolfgang Wahlster, Chef vom Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz DFKI, malt sich schon ein schillerndes digitales Szenario für Deutschland aus mit mehr Wohlstand für alle, besseren Arbeitsbedingungen und einer individualisierten Produktion in urbaner Nähe. Klar, das muss er auch als Wissenschaftler, denn das DFKI gehört zu den digitalen Vorreitern in Deutschland, schwimmt auf der Welle obenauf, treibt Industrie 4.0-Anwendungen zum Beispiel mit Unternehmen aus dem Saarland wie ZF, Bosch-Rexrodt, Ford, VSE-Gruppe oder Festo unermüdlich voran. Doch damit das digitale Szenario hierzulande Wirklichkeit wird, braucht es eine hochleistungsfähige digitale Infrastruktur, die Echtzeit-Kommunikation ermöglicht und die Latenzzeiten auf eine Millisekunde beschränkt.

Beispiel autonomes Fahren: Erst die Echtzeitkommunikation zwischen Autos und Infrastruktur macht so etwas überhaupt sicher möglich. Die Übertragungstechnik der Zukunft muss sich an den Anforderungen des menschlichen Auges und der Berührungssinne orientieren, denn das selbstfahrende Auto muss in kritischen Situationen genauso reflexartig und schnell reagieren wie der Mensch, ob nun bei unvorhersehbaren Überholmanövern, bei Vollbremsungen, bei Glatteis oder einem Unfall. Die Datenübertragung und die damit verbundene Reaktion zwischen Sender und Empfänger, sprich die verbleibende Latenzzeit, müssen kürzer sein als ein menschlicher Wimpernschlag.

Beispiel mobile Vitaldatenübertragung: Das Erfassen und Speichern lebenswichtiger Daten ist die eine Seite, daraus die richtigen Schlüsse ziehen, die andere Seite. In Extremsituationen oder in Stresszeiten kann die Auswertung der Vitaldaten in Echtzeit den Menschen rechtzeitig warnen, zum Beispiel vor einem Herzinfarkt. Die Übertragung der Vielzahl der Daten benötigt leistungsfähige und superschnelle Datennetze. Jede Sekunde zählt.

Beispiel Robotik: Ob in der Altenpflege, im Haushalt oder am Arbeitsplatz, die lernenden Roboter werden zu nützlichen Assistenzen, die helfen, unterstützen und Situationen blitzschnell erkennen. Klassische Anwendungen der Künstlichen Intelligenz oder Industrie 4.0-Anwendungen – mobile Kommunikation in Echtzeit ohne jegliche Zeitverzögerung sind Voraussetzung, damit die Mensch-zu-Maschine-Kommunikation und umgekehrt für den Menschen nutzbringend funktioniert.

Damit die wahre Echtzeit-Kommunikation keine Vision bleibt, arbeiten Entwickler bereits an der nächsten Generation der Funknetze: 5G-Netze. Sie erlauben Datenübertragungen bei der Kommunikation mit Latenzen von höchstens einer Millisekunde. Die heutigen Netze, G4 oder LTE, arbeiten mit Verzögerungen von bis zu 80 Millisekunden. Zu langsam, um das Internet der Dinge sicher, praktikabel und gewinnbringend im Alltag zu nutzen.

In Deutschland dürfte der Ausbau von 5G nach Meinung von Fachleuten voraussichtlich 2020 starten. 2021/22 könnten erste Anwendungen den Endnutzern zur Verfügung stehen. Während die 4G-Technik oder LTE theoretisch über 300 Megabit in der Sekunde überträgt – in der Praxis liegen die Übertragungsgeschwindigkeiten durchschnittlich zwischen 27 bis 36 Mbit/s –, reden wir bei 5G-Netzen von 5 oder 10 Gbit pro Sekunde. Im Labor und in Testfeldern funktionieren diese Netze bereits und es dürfte eine Frage der Zeit und des Geldes sein, wann G5 zur Wirklichkeit wird. Dann kann die nächste Welle der Digitalisierung kommen.

Nachgefragt

bei Prof. Dr. Wolfgang Wahlster, CEO des DFKI



InMotion: Sie nennen es die zweite Welle der Digitalisierung, die auf uns zurollt. Wo stehen Deutschland und das Saarland im internationalen Vergleich?

Prof. Wahlster: Bei Industrie 4.0 Anwendungen sehe ich Deutschland im internationalen Wettbewerb gut aufgestellt. Deutschland ist traditionell ein Industriestandort und verfügt über ein enormes Facharbeiterpotential mit viel Erfahrung und guter Ausbildung. Die Facharbeiter sind motiviert, die Digitalisierung in den Fabriken voranzutreiben. Das zeigen unsere Erfahrungen mit den Unternehmen.

Das Saarland ist in puncto Forschungslandschaft, Unterstützung der Politik und der Bereitschaft von Unternehmen, auf die Digitalisierungswelle aufzuspringen, gut im Rennen. Darauf müssen wir konsequent weiter aufbauen.

Industrie 4.0 oder das autonome Fahren brauchen Kommunikation in Echtzeit. Voraussetzung dafür sind extrem leistungsfähige und schnelle Netze. Wie soll das funktionieren?

Während Japan, Südkorea, China und die USA bereits von Gigabit-Netzen sprechen, den so genannten 5G-Netzen oder taktiles Internet, das Datenübertragungen in Echtzeit zulässt, Quantencomputer oder DNA-Computer vor der Einführung stehen, um Big Data praktikabel zu machen, Multi-Core-Glasfaser zum guten Ton gehören, scheint Deutschland im Megabit-Bereich gefangen zu sein. Bis 2018 soll flächendeckend 50 MB jedem Haushalt zur Verfügung stehen. Das ist natürlich viel zu wenig und die Echtzeit-Kommunikation in einer Millisekunde bleibt eine unerreichbare Vision.

Wir brauchen den forcierten Ausbau von Glasfasernetzen und neue Generationen von Funknetzen wie 5G, damit die zweite Digitalisierungswelle flächendeckend zum Erfolg wird. Die VSE-NET arbeitet ja daran, den Glasfaserausbau voranzutreiben.

Wie stehen Sie zur Behauptung, die Digitalisierung vernichtet Arbeitsplätze?

Diesem Argument schließe ich mich nicht an. Deutschland ist in Europa das Land mit der höchsten Roboterdichte und der geringsten Arbeitslosigkeit. Die Künstliche Intelligenz ist im Alltag angekommen, kognitive Assistenzsysteme, Autopiloten, lernende Systeme übernehmen zunehmend mehr Routineaufgaben. Es wird

sicherlich Einzelschicksale bei Arbeitsplatzverlusten geben, aber die menschliche Arbeit wird nicht ersetzt, sie wird anspruchsvoller. Die kollaborative Robotik erleichtert die Arbeit in der Fabrik. So unterstützen Roboter bei Airbus zum Beispiel die Flügelmontage bei Flugzeugen oder das Überkopfarbeiten beim Einbau der Autohimmel bei Ford zur gesundheitlichen Entlastung der Mitarbeiter. Selbst die so oft kritisierte Verlagerung von Arbeitsplätzen in Billiglohnländer stößt an ihre Grenzen. Grund ist der Zeitgeist der Individualisierung.

Kunden designen ihre Produkte nach ihren individuellen Ansprüchen im Internet selbst und wollen sie so schnell wie möglich haben ohne lange Wartezeiten. Der Sportartikelhersteller Adidas produziert deshalb höherwertige Laufschuhe wieder in Deutschland statt in Fernost. Das ist ein Beispiel für die Reurbanisierung der Produktion in Kundennähe.

Es gibt aber auch negative Beispiele wie bei der digitalen Gesundheitskarte.

Das ist richtig. Die händische Datenerfassung, unnötige Mehrfachuntersuchungen aufgrund des Nichtauffindens der Gesundheitsdaten, Medienbrüche, das erinnert an „Steinzeit“, liegt aber nicht an den technischen Möglichkeiten, sondern ist ein Organisationsversagen von Politik und Verbänden.

Es gibt viele Bedenken, ob die Digitalisierung ein Heilsbringer ist. Und auch die Ausbildung und der fehlende Unternehmermut gelten als Hemmnisse. Wie sehen Sie das?

Unser Bildungssystem muss in der Lage sein, junge Menschen auf den Umgang und die unterschiedlichen Facetten der Digitalisierung richtig und besser vorzubereiten.

Die Gründermentalität bleibt in Deutschland ein großes Manko. Die Angst des Scheiterns und der damit verbundene lebenslange Makel oder die Selbstzufriedenheit erfolgreicher Gründer, an irgendeinem Punkt nicht mehr weitermachen und aussteigen zu wollen, um das Leben zu genießen, sind in Deutschland leider eine weitverbreitete Geisteshaltung. Vielen Gründern fehlt oft der notwendige Drive, Großes bewegen zu wollen.

Beim DFKI hat es immerhin schon fast 80 Unternehmensgründungen gegeben, aber das ist eben immer noch zu wenig, um langfristig auf der Digitalisierungswelle vorne mitzureiten.



La 4G et LTE ne suffit pas

Le contrôle du trafic routier en temps réel, la conduite autonome, les opérations à distance, le transfert mobile des données vitales, la production durable, la communication de machine à machine, des alertes d'urgence et météorologiques personnalisées, la robotique collaborative appliquée aux soins des personnes âgées et au monde du travail, les univers d'expérience virtuels, l'apprentissage mobile... Tout cela est désormais possible grâce à la digitalisation. Après l'ère analogique, et celle encore actuelle du PC, la tendance est maintenant clairement à la troisième ou quatrième génération des technologies de l'information et des télécommunications, avec les ordinateurs portables, les Smartphones, les tablettes et les voitures connectées. Les spécialistes parlent de la deuxième vague de digitalisation, qui nous submerge inexorablement. Si nous ne pouvons pas l'arrêter, nous pouvons au moins l'orienter dans la bonne direction. Le Professeur Dr. Wolfgang Wahlster est directeur du Centre de recherche allemand pour l'intelligence artificielle (DFKI) basé à Sarrebruck. Il entrevoit déjà un scénario digital éblouissant pour l'Allemagne, avec une plus grande prospérité pour tous, de meilleures conditions de travail et une production individualisée en zone péri-urbaine. Une vision à laquelle le scientifique croit bien évidemment : le DFKI, en effet, est l'un des pionniers du numérique en Allemagne, parmi les meilleurs dans sa catégorie. Déjà, le centre de recherche travaille sans répit sur les applications industrielles 4.0, en collaboration notamment avec des entreprises basées en Sarre comme ZF, Bosch-Rexrodt, Ford, le groupe VSE ou Festo. Alors que la digitalisation est devenue une réalité, l'organisme a besoin d'une infrastructure numérique hautement performante, qui offre une communication en temps réel et limite le temps de latence à un millième de seconde.

À l'exemple de la conduite autonome, qui serait certainement impossible à mettre en place sans communication en temps réel entre les voitures, ni infrastructure adaptée. La technologie de transmission du futur doit reposer sur les exigences de l'œil humain et sur le sens tactile. Tandis que la voiture automatisée doit pouvoir réagir rapidement, tout comme le ferait un être humain, dans des situations critiques, que ce soit dans des manœuvres de dépassement imprévisibles, lors d'un freinage d'urgence, ou bien encore en cas de verglas ou d'accident. La transmission des

données, et la réaction associée entre émetteur et récepteur, à savoir le temps de latence, doivent être inférieures au clignement de l'œil humain.

À l'exemple aussi de la transmission mobile des données vitales : la saisie et le stockage des données vitales est une chose, et les conclusions correctes qu'on en tire en sont une autre. Lors de situations extrêmes ou de périodes de stress, l'évaluation des données vitales en temps réel peut alerter les gens à temps, comme en cas de crise cardiaque. Le transfert d'une multitude de données nécessite des réseaux de données superpuissants et à haut débit. Car chaque seconde compte.

À l'exemple enfin de la robotique : que ce soit chez les personnes âgées, au foyer ou au travail, les robots sont programmés pour devenir des assistants utiles, capables d'aider et d'apporter un soutien, ou bien de détecter rapidement certaines situations. Les applications d'intelligence artificielle traditionnelles, ou bien les équipements de communication mobile en temps réel appliqués à l'Industrie 4.0 permettent une communication homme-machine dans les deux sens, qui fonctionne de manière bénéfique. Aussi, afin que la communication en temps réel ne soit pas seulement une vision, les développeurs travaillent déjà sur la prochaine génération de réseaux sans fil : la 5G. Ceux-ci permettent des transferts de données avec une latence maximale d'une milliseconde. Cependant, les réseaux 4G ou LTE actuels travaillent avec des temps de latence allant jusqu'à 80 millisecondes. Trop lents pour rendre l'Internet des choses possible et rentable au quotidien. Selon les spécialistes, l'expansion de la 5G en Allemagne devrait commencer dès 2020. Et à partir de 2021-2022, les premières applications pourraient être mises à la disposition des utilisateurs finaux. Alors qu'en théorie, la technologie 4G ou LTE devrait transmettre les données à une vitesse de plus de 300 mégabits par seconde, dans la pratique, les taux de transmission sont en moyenne de 27 à 36 Mb/s. Pour leur part, les réseaux 5G, devraient atteindre les 5.000 Mb/s ou 100 Gb/s. En laboratoire et dans les centres de tests, ces réseaux 5G fonctionnent déjà. Leur réalisation ne devrait être qu'une question de temps et de financement, avant que la prochaine vague de digitalisation ne devienne effective.

Entretien

Questions au Prof. Dr. Wolfgang Wahlster,
directeur général du DFKI



InMotion : Selon vous, la deuxième vague de digitalisation est en train de nous submerger. Où en sont l'Allemagne et la Sarre dans ce domaine par rapport à leurs concurrents internationaux ?

Prof. Wahlster : Pour ce qui concerne les applications industrielles 4.0, l'Allemagne est bien placée dans la compétition internationale. Traditionnellement, elle a toujours été un centre industriel important, avec un énorme potentiel de travailleurs qualifiés, dotés d'une formation et d'une expérience solides. Les travailleurs qualifiés sont motivés pour accélérer la mise en place de la digitalisation dans les usines. C'est ce qui ressort de nos expériences avec les entreprises. La Sarre reste bien positionnée dans la course à la digitalisation : que ce soit en termes de recherche, de soutien politique ou encore de volonté des entreprises de surfer sur cette vague. Nous devons donc poursuivre ce développement de manière cohérente.

L'Industrie 4.0 ou la conduite autonome nécessitent une communication en temps réel. L'existence de réseaux extrêmement puissants et rapides en est la condition préalable. Comment cela devrait fonctionner ?

Le Japon, la Corée du Sud, la Chine et les États-Unis parlent déjà de réseaux gigabit (autrement dit de la 5G), d'Internet tactile ou encore de transferts de données en temps réel. Les ordinateurs quantiques ou à ADN sont sur le point d'être mis en place, pour rendre le Big Data envisageable. La fibre optique multiple est de bon ton. Et face à ces tendances, l'Allemagne semble être prise dans la vague des mégabit. D'ici à 2018, la vitesse de transfert des données de 50 Mb/s devrait être disponible dans tous les foyers. Ceci est bien sûr beaucoup trop peu, et la communication en temps réel d'une milliseconde reste un objectif encore inaccessible. Nous avons besoin d'un développement accéléré des réseaux de fibre optique et de nouvelles générations de réseaux sans fil telles que la 5G ; ainsi, la deuxième vague de digitalisation sera largement couronnée de succès. Aussi, VSE NET fonctionne déjà avec un coup d'avance dans l'expansion de la fibre optique.

Comment réagissez-vous aux arguments disant que la digitalisation détruit des emplois ?

Je ne suis pas d'accord avec ces arguments. L'Allemagne est le pays européen qui compte la plus forte densité de robots et le taux de chômage le plus bas. L'intelligence artificielle est déjà bien présente dans la vie quotidienne. Tandis que les systèmes d'assistance cognitive, les pilotages automatiques, les systèmes d'apprentissage prennent de plus en plus en charge les tâches routinières. Il y aura certainement des pertes d'emplois au niveau individuel. Mais le travail humain ne sera pas remplacé, il sera même plus exigeant. La robotique collaborative facilite le travail dans l'usine : que ce soit chez Airbus par exemple, pour le montage des ailes d'avions, ou chez Ford, pour l'installation des toits de voitures, l'appui robotique soulage la pénibilité des salariés. Même l'externalisation des emplois vers des pays à bas salaires, qui a souvent été critiquée, atteint là aussi ses limites. La raison en est l'esprit d'individualisation : les clients conçoivent eux-mêmes leurs produits directement sur Internet, en fonction de leurs propres besoins individuels. Ils souhaitent également les recevoir rapidement, et attendre le moins longtemps possible. Par conséquent, le fabricant d'articles de sport Adidas produit des chaussures de course de qualité supérieure, à nouveau en Allemagne et non plus en Extrême-Orient. Ceci est un exemple de la ré-urbanisation de la production à proximité du client.

Beaucoup doutent encore des bienfaits de la digitalisation. Tandis que la formation et le manque de volonté d'entreprendre sont encore des freins. Comment voyez-vous cela ?

Notre système éducatif et de formation doit être en mesure de préparer – mieux et correctement – les jeunes à la digitalisation et à ses multiples facettes. L'esprit de création d'entreprise reste encore une lacune importante en Allemagne. Que ce soit la peur de l'échec et la honte à vie qui y est associée, ou bien les entrepreneurs ayant réussi, trop imbus d'eux-mêmes, et qui préfèrent profiter de la vie plutôt que de continuer à entreprendre, sont malheureusement des états d'esprit trop courants en Allemagne. De nombreux entrepreneurs manquent souvent d'impulsion pour réaliser le grand pas nécessaire. Au moins 80 start-ups ont néanmoins vu le jour au sein du DFKI. Ce qui est à terme encore trop peu, pour surfer sur la vague de la digitalisation.



**Cegecom accompagne
l'intégrateur SAP dans
sa stratégie de cloud privé**

e-Kenz

S.A., c'est avant tout la success story d'un spin off. Ancien département informatique du groupe de BTP Chaux de Contern (Eurobéton), la petite structure externalisée en 2008 est devenue en moins de dix ans un acteur incontournable dans le monde SAP au Luxembourg. Spécialisé dans ce progiciel de gestion d'entreprise, l'intégrateur compte aujourd'hui une quarantaine de personnes, principalement des informaticiens qui interviennent dans le développement de cet ERP, et des consultants qui sont experts dans les différents domaines de la gestion d'entreprise (comptabilité, logistique, RH...) sur SAP.

Sur le terrain, e-Kenz accompagne ses clients (PME et grands groupes industriels, bancaires, tertiaires..., ainsi que les administrations), dans la mise en place, le développement, le fonctionnement, la maintenance et l'hébergement de leur plateforme SAP. Son offre comprend non seulement des services informatiques en mode SaaS, une gamme complète de solutions métiers autour des systèmes d'information d'entreprise, mais aussi l'outsourcing des infrastructures SAP.

« Cet outil de gestion d'entreprise requiert une maintenance particulière. Mais les départements IT et métiers de nos clients n'ont pas nécessairement ces compétences en interne, pour mettre en place et adapter la plateforme, ou encore pour faire fonctionner leurs différentes applications, » constate Sébastien Dillier, Gestionnaire d'infrastructure IT d'e-Kenz.

Une offre unique de cloud privé

Pour être encore plus réactif, tout en déchargeant ceux-ci de la gestion et des investissements IT, e-Kenz a mis en place des solutions d'hébergement dédiées, dans ses propres Datacenters : « Il s'agit d'une offre unique d'hosting sur le cloud privé, un modèle de collaboration, qui est en train de se développer considérablement. Sur ce segment, nous sommes les seuls à fournir cette solution SAP hébergée sur le sol luxembourgeois, et à proposer cette expertise de private cloud SAP sur mesure, au Grand-Duché, » précise François Cassart-Gillet, Manager of Support Services de la société informatique.

Ainsi, ses clients peuvent mieux se concentrer sur leurs coeurs de métiers, avec la garantie que la gestion de leur outil SAP est entre de bonnes mains. Car en cas de dysfonctionnement de la plateforme, c'est toute leur activité

qui en est affectée : une mini coupure électrique, une micro-déconnexion Internet, et c'est toutes les données enregistrées dans le système, les commandes, les livraisons, l'état des stocks, la gestion comptable, financière et RH... qui ne sont pas actualisés en temps réel, ou qui sont purement effacés. C'est toute la vie de l'entreprise qui est ainsi remise en question.

Logique avec sa démarche proactive et de proximité client, e-Kenz a donc tout logiquement fait appel à Cegecom, à la fois pour ses lignes téléphoniques, et pour des solutions de connectivité (entre ses propres Datacenters et ses clients). La relation remonte à 2013. « Pour des raisons d'indépendance, de crédibilité et de coûts, nous nous devions d'avoir plusieurs fournisseurs, pour la connectivité sur nos infrastructures. En Cegecom, nous avons trouvé un opérateur relativement indépendant, comparé aux autres acteurs du marché. Il nous offrait ainsi une infrastructure alternative d'Internet, permanente et à haut débit qui nous permettait de mitiger le risque de désastre, tout en disposant d'accès distincts pour nos clients, » note Sébastien Dillier. Haute qualité de services.

La présence au Grand-Duché de ce dernier a en outre été un argument de poids pour l'intégrateur SAP, dont les données et celles de ses clients doivent être impérativement hébergées sur le sol luxembourgeois. « Du point de vue de la proximité, nos clients préfèrent travailler avec des prestataires locaux, plus réactifs et mieux à même de comprendre leurs besoins, » poursuit François Cassart-Gillet. « Pour notre connectivité par ailleurs, nous avons besoin d'une haute qualité de service, avec des lignes stables, sécurisées, redondantes et performantes, ainsi qu'un support réactif en cas de problèmes ».

Une offre technique raisonnable, flexible et évolutive, qui correspond aux besoins d'e-Kenz et à ses développements d'affaires. L'intégrateur peut donc pleinement se fixer sur ses défis actuels et futurs. Ce dont se réjouissent M. Cassart-Gillet et Dillier : « En Cegecom, nous avons trouvé un partenaire de qualité, qui nous comprend, qui comprend nos métiers, nos clients et leurs exigences en termes de téléphonie, de connectivité et de cloud privé. Aussi, nous pouvons nous reposer complètement sur l'expertise et compter sur la forte présence de l'opérateur alternatif de télécommunications au Luxembourg, pour nous consacrer intégralement à nos clients et à leurs plateformes SAP, » se félicitent-ils à l'unisson.

Cegecom begleitet den SAP-Systemintegrator e-Kenz bei der Cloud-Strategie

e-Kenz begleitet die Kunden (Klein- und Mittelstand, große Industriekonzerne, Banken, Dienstleister, Verwaltungen) bei der Einführung, Entwicklung, Betrieb, Wartung und Housing ihrer SAP-Plattform. Das Portfolio umfasst nicht nur IT-Services, sondern auch das Outsourcing der SAP-Infrastrukturen. «Das erfordert einen besonderen Umgang, den die IT-Abteilungen unserer Kunden intern nicht unbedingt vorhalten, um die Plattform einzuführen, anzupassen oder die verschiedenen Anwendungen darauf laufen zu lassen», sagt Sébastien Dillier, verantwortlich für die IT-Infrastruktur bei e-Kenz.

Einzigartige Cloudlösung

Um noch schneller reagieren zu können, hat der SAP-Systemintegrator e-Kenz geeignete Housing-Lösungen in seinen Rechenzentren installiert. Das spart Kosten beim Betrieb und bei IT-Investitionen. «Es handelt sich um ein einzigartiges Hosting-Angebot auf Cloud-Basis, ein Zusammenarbeitsmodell, das sich sehr gut entwickelt. In diesem Segment sind wir die einzigen Lieferanten dieser maßgeschneiderten SAP-Lösung in ganz Luxemburg,» betont François Cassart-Gillet, Manager of Support Services bei e-Kenz.

Die Kunden können sich besser auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und wissen den Betrieb ihrer SAP-Werkzeuge in guten Händen. Denn bei einer Störung auf der Plattform sind alle Aktivitäten betroffen. Eine kurze Unterbrechung der Stromversorgung oder der Internetverbindung und sämtliche gespeicherten Daten im System, Aufträge, Lieferungen, Lagerbestände, Buchhaltung, Rechnungswesen, Personalwesen etc., die nicht in Echtzeit aktualisiert wurden, sind gelöscht. Das Unternehmen kann in seiner Existenz gefährdet sein.

Seit 2013 arbeiten e-Kenz und Cegecom bei Telefonverbindungen und Breitbandlösun-

gen zwischen Rechenzentren und Kunden proaktiv zusammen. «Aus Gründen der Unabhängigkeit, Glaubwürdigkeit und der Kosten sind wir verpflichtet, mehrere Lieferanten für die Vernetzung unserer Infrastruktur vorzuhalten. Mit Cegecom haben wir im Vergleich zu anderen Marktakteuren einen relativ unabhängigen Betreiber. Er bietet uns eine hochleistungsfähige alternative Internet-Infrastruktur, um die Risiken eines Ausfalls abzuschwächen und um weitere Zugänge für unsere Kunden sicherzustellen», so Sébastien Dillier.

Hohe Dienstleistungsqualität

Die Präsenz der Cegecom im Großherzogtum ist ein weiteres gewichtiges Argument für den SAP-Systemintegrator, denn die Daten und die der Kunden müssen unbedingt auf Luxemburger Boden bleiben. «Unsere Kunden ziehen es vor, mit lokalen Dienstleistern vor Ort zu arbeiten, da sie schneller und näher am Kunden dran sind und deren Bedürfnisse besser verstehen», so François Cassart-Gillet. «Außerdem benötigen wir für unsere Vernetzung eine hohe Servicequalität mit zuverlässigen, sicheren, redundanten und leistungsfähigen Verbindungen sowie schnellen Support bei Problemen.»

Ein flexibles und erweiterbares technisches Angebot, das den Notwendigkeiten e-Kenz und seiner Geschäftsentwicklung entspricht – der IT-Dienstleister kann sich voll und ganz auf seine aktuellen und künftigen Anforderungen konzentrieren. «Cegecom ist für uns ein qualitativ hochwertiger Partner, der uns versteht und um die Anforderungen unserer Kunden bei Telefonie, Vernetzung und Cloud weiß. Deshalb können wir uns ganz auf die Expertise von Cegecom verlassen und uns vollkommen unseren Kunden mit ihren SAP-Plattformen widmen», freuen sich unisono Cassart-Gillet und Dillier.



GEMEINDE HEUSWEILER IST LANDESWEIT VORREITER
BEI DER DATENVERARBEITUNG:

Server im Rechenzentrum der VSE NET

Die Digitalisierung hat inzwischen so gut wie alle Bereiche des privaten und geschäftlichen Lebens erfasst. Mögen die Vorteile der Digitalisierung auch überwiegen, so wichtig bleibt der Umgang mit sensiblen Daten gegen Verlust, Diebstahl und sonstige Bedrohungen aus dem Internet. Nie zuvor waren die Themen Datensicherheit und Datenschutz daher so wichtig wie heute und werden zu Recht viel diskutiert. Das gilt nicht nur für Unternehmen, sondern auch für die Öffentliche Hand.

Die Gemeinde Heusweiler hat dieses wichtige Thema frühzeitig auf die Tagesordnung gesetzt und ist im Saarland neue Wege gegangen: Bereits seit Ende letzten Jahres stehen alle Server im Rechenzentrum der VSE NET in Saarwellingen und genießen nun alle Vorzüge dieses hochmodernen Datacenters. Denn ein Verbleib der Server im Rathaus hätte hohe Investitionen in die Datensicherheit erfordert. Speziell die Ertüchtigung der Räumlichkeiten durch

verstärkte Türen mit elektronischen Zugangsbe rechtigungen, einbruchssichere Fenster, eine redundante Stromversorgung, ein Dieselgenerator und zwei Klimaanlagen sind Beispiele dafür, welcher Aufwand allein für die Sicherheit hätte betrieben werden müssen. Hinzu kommt ein nicht unerheblicher kostspieliger Zeitverlust für die Gemeindeverwaltung. So führte ein längerer Stromausfall dazu, dass die Server heruntergefahren werden mussten und erst am Folgetag verzögert wieder zur Verfügung standen.

Der Gemeinderat nahm dies zum Anlass und sprach sich im Sommer 2016 in seiner Sitzung einstimmig dafür aus, einen neuen wirtschaftlichen Weg zu gehen. Die Server wurden komplett in das neue technisch hochmoderne Rechenzentrum der VSE NET ausgelagert. Dort sind alle Sicherheitsvorschriften auf höchstem Niveau umgesetzt. „Ein besserer Schutz unserer Daten wäre nicht mehr möglich gewesen. Zudem ist das ein außerordentlich

wirtschaftlicher Weg, um die geforderten Richtlinien umzusetzen“, betont der Bürgermeister der Gemeinde Heusweiler, Thomas Redelberger. Außerdem erhielt die Gemeinde einen High-Speed-Anschluss per Glasfaser. Der Standortwechsel der Server hatte somit keine Auswirkungen auf die Geschwindigkeit für die Nutzer.

Projekt erfolgreich und zügig umgesetzt

Seitdem die Server im Rechenzentrum untergebracht sind, sprechen die Verantwortlichen von einer 100%-igen Verfügbarkeit. Der IT-Verantwortliche der Gemeinde Heusweiler, Markus Ringe, ist froh, dass die Ratsmitglieder und die Verwaltung bereit waren, diesen modernen Weg als erste Kommune im Saarland zu beschreiten. „Gemeinsam mit unserem langjährigen IT-Dienstleister Krämer IT Solutions aus Eppelborn und der VSE NET als Betreiber des Rechenzentrums und unserer Glasfaserleitungen haben wir innerhalb kürzester Zeit mit kaum

nennenswerten Problemen ein Pilotprojekt auf den Weg gebracht und erfolgreich abgeschlossen.“

In der Tat war die Projektdauer vom Gemeinderatsbeschluss am 14. Juli 2016 bis zum 1. Dezember 2016 enorm kurz. In diesem Zeitraum wurden alle Migrationen, Updates und Umstellungen durchgeführt, die für einen sicheren Betrieb der Server im Rechenzentrum notwendig waren. Die eigentliche Verlagerung der Server dauerte somit nur vier Stunden. Der Betrieb im Rathaus konnte während der Umstellungsmaßnahmen ohne Unterbrechung aufrechterhalten werden.

Für die Zukunft braucht es mehr solcher Kommunen, die bereit sind, um neue moderne Wege zu gehen für ein Mehr an Datensicherheit. Dafür werden alle gemachten Erfahrungen und Informationen an andere Kommunen im Saarland zur Verfügung gestellt. Interessenten können sich an Markus Ringe wenden: markus.ringe@heusweiler.de

Weitere Infos: niko.hayn@vsenet.de



HEUSWEILER, COMMUNE PIONNIÈRE EN SARRE DANS LE TRAITEMENT DES DONNÉES:

Le serveur du Datacenter de VSE NET



La digitalisation s'est invitée dans quasiment tous les domaines de la vie personnelle et professionnelle. Même si les avantages de celle-ci sont nombreux, le traitement des données sensibles reste une question prépondérante, quand il s'agit notamment de la perte et du vol de données, ou encore des diverses menaces qui existent sur Internet. Les thématiques de la sécurité et de la protection des données n'ont jamais été aussi importantes qu'aujourd'hui et sont, à juste titre, des sujets abondamment discutés. Cela est vrai non seulement pour les entreprises mais aussi pour le secteur public. Ainsi, la municipalité sarroise d'Heusweiler, située dans le district de Sarrebruck, a très tôt placé cette importante problématique à son ordre du jour, pour innover dans ce domaine en Sarre : depuis la fin de l'année dernière en effet, tous ses serveurs sont hébergés dans le Datacenter ultramoderne de VSE NET à Saarwellingen. Une sage décision, d'autant que l'hébergement des serveurs dans les locaux de la mairie même aurait nécessité un investissement important dans la protection des données. Tout particulière-

ment pour la mise en conformité des locaux, avec de nouveaux accès sécurisés, des fenêtres dotées de systèmes anti-effractions, des alimentations électriques redondantes, un générateur diesel et deux systèmes de climatisation. Des travaux importants coûteux à réaliser, rien que pour la sécurité. Auxquels s'ajoute l'énorme perte de temps qu'un incident pourrait occasionner pour la commune. Une panne de courant prolongée, aurait ainsi pour conséquence l'arrêt des serveurs et un dépannage qui ne serait intervenu que le lendemain seulement.

En été 2016, le conseil municipal a donc saisi l'occasion d'aborder cette question, lors d'une de ses séances, et a décidé à l'unanimité de s'engager dans une approche plus économique de cette thématique. Ainsi, tous les serveurs ont été intégralement transférés dans le Datacenter de VSE NET, où toutes les consignes de sécurité sont strictement appliquées conformément aux normes les plus élevées. « Une meilleure protection de nos données aurait été impossible. De plus, c'est un moyen très économique d'appliquer les standards nécessaires, » explique Thomas

Redelberger le maire d'Heusweiler. La commune a en outre reçu une connexion de fibre optique à grande vitesse. En termes de rapidité de transfert des données, le déménagement des serveurs n'a donc eu aucun impact pour les utilisateurs.

Projet mis en œuvre avec succès et sans délai
Depuis que les serveurs sont hébergés dans ces centres de données, les élus et la direction de l'administration municipale parlent d'une disponibilité de 100%. Le responsable informatique de la commune d'Heusweiler, Markus Ringe, est heureux que les membres du conseil municipal et de l'administration se sont engagés dans cette voie de la modernité; une première parmi les municipalités sarroises. « Ensemble avec Krämer IT Solutions, notre fournisseur de services informatiques de longue date basé à Eppelborn, et en collaboration avec VSE NET, l'opérateur du centre de données et des lignes de fibre optique, nous avons lancé un projet pilote, que nous avons mené dans les plus brefs délais, sans problèmes importants, et avec succès. »

Pour plus d'informations : niko.hayn@vsenet.de

Il ne s'est passé que quelques mois entre le moment où le Conseil municipal a donné son feu vert (14 juillet 2016) et la réalisation du projet (1er décembre 2016). Un délai très court.

Au cours de cette période, l'intégralité des migrations, des mises à jour et des changements qui étaient nécessaires à l'exploitation en toute sécurité des serveurs du centre de données, ont été effectués. Le basculement du serveur vers le Datacenter n'aura donc duré que quatre heures. Durant ce temps les services municipaux ont continué à fonctionner sans interruption. Pour mieux sécuriser leurs données, les autres communes devraient à l'avenir suivre cette voie de la modernité IT dans laquelle Heusweiler s'est engagée avec succès. Pour cela, toute l'expérience et les informations relatives à ce projet seront mises à la disposition des autres municipalités sarroises.

Aussi, ces dernières peuvent prendre contact avec Markus Ringe : markus.ringe@heusweiler.de



Michael Leidinger, Andreas Tzschoppe-Kölling, Georges Muller, Niko Hayn und Heinz Pecis
(v.l.n.r.) bei der Vertragsunterzeichnung.

VSE NET UND PREGO SERVICES ERWEITERN
STRATEGISCHE ZUSAMMENARBEIT

Rechenzentren im Doppelpack

Mit maßgeschneiderten Lösungen rund um IT und Telekommunikation wollen VSE NET und prego services künftig gemeinsam vor allem mittelständische Kunden für das Rechenzentrum in Saarwellingen gewinnen. Im ersten Schritt haben die beiden Unternehmen der VSE-Gruppe vereinbart, dass der IT-Dienstleister prego services Anfang April in das „grüne“ Rechenzentrum SAAR1 der VSE NET mit 40 so genannten RACKS einzieht. „Mit unserem modernisierten Rechenzentrum in Saarbrücken und dem Einzug in das energiesparende und hochmoderne Datazentrum in Saarwellingen erfüllen wir einen top Standard für Rechenzentren in Deutschland“, freut sich Andreas Tzschoppe-Kölling, Geschäftsführer der prego services. „Mit zwei Rechenzentren im Doppelpack im Umkreis von 150 km sind wir nun noch näher an unsere Kunden gerückt und wollen verstärkt Full-Service-Leistungen speziell für den Mittelstand anbieten.“

In der Tat passen VSE NET als Anbieter von Telekommunikations-Infrastruktur und Datenleitungen sowie prego services als IT-Service-Dienstleister mit ihrem jeweiligen Business-Portfolio optimal zusammen. Das Rechenzentrum SAAR1 bietet auf 800 Quadratmetern Platz für bis zu 12.000 Server und ist mit

Weitere Infos: niko.hayn@vsenet.de | heinz.pecis@prego-services.de

dem Einzug von prego services als einem der größten Kunden bereits weit mehr als zur Hälfte vermietet. „Aufgrund der steigenden Anforderungen an die Datensicherheit und die schnelle Verfügbarkeit von Daten denken immer mehr Kunden aus Industrie, Gewerbe und der Öffentlichen Hand verstärkt darüber nach, ihre eigenen Daten in sichere professionelle Hände zu legen“, betont Michael Leidinger, Geschäftsführer der VSE NET. Das zertifizierte Rechenzentrum in Saarwellingen erfüllt hoch professionelle Sicherheitsanforderungen wie ein ausgefeiltes Sicherheitskonzept, mehrfach gesicherte Strom- und Notstromversorgung, Brandschutz und Alarmsicherung mit mehreren Sicherheits- und Schutzkomponenten, redundante Datenanbindung über Glasfaser und 24-Stunden-Überwachung. Hinzu kommt die energieeffiziente Bauweise, die die Stromkosten für Kühlung und Klimatisierung um bis zu 50 Prozent reduziert. Ein weiterer Pluspunkt ist die schnelle Erreichbarkeit mit Anbindung an die Autobahn A8 und die Bundesstraße B269.

Mit dem Ausbau der gemeinsamen strategischen Zusammenarbeit sorgen VSE NET und prego services für einen neuen Meilenstein in der Weiterentwicklung der IT-Landschaft im Saarland.



Niko Hayn, Heinz Pecis, Andreas Tzschoppe-Kölling, Michael Leidinger et Georges Muller
(de gauche à droite), lors de la signature du contrat.

VSE NET ET PREGO SERVICES ÉTENDENT LEUR COOPÉRATION
STRATÉGIQUE

Duo de centres de données

VSE NET et prego services, toutes deux filiales du groupe sarrois VSE, s'unissent pour offrir le meilleur du centre de données de Saarwellingen, avec des solutions informatiques et de télécommunications sur mesure, destinées notamment aux entreprises de taille moyenne. En avril 2017, prego services, le prestataire de services informatiques, a déjà installé 40 de ses racks dans le centre de données « vert » SAAR1 de VSE NET. « Avec déjà notre centre de données modernisé de Sarrebruck, et en rejoignant maintenant celui de Saarwellingen, ultra-moderne et énergétiquement plus efficace, nous passons dans une classe de Datacenters supérieure en Allemagne, » se réjouit Andreas Tzschoppe-Kölling, le directeur général de prego services. « Avec ce duo de centres de données dans un rayon de 150 km, nous sommes désormais plus proches de nos clients, des entreprises de taille moyenne, à qui nous voulons offrir un service intégral dédié. »

En fait, avec leur métier respectif, les deux partenaires – VSE NET (pour la fourniture d'infrastructures de télécommunications et de lignes de données), et prego services (pour la présentation de services informatiques) – combinent parfaitement leurs activités et leur expertise. Sur sa surface de 800 mètres carré, SAAR1 peut accueillir jusqu'à 12.000 serveurs. prego ser-

vices en loue aujourd'hui plus de la moitié, ce qui en fait l'un des plus gros clients du site. « En raison de la demande croissante en matière de sécurité et de disponibilité rapide des données, de plus en plus de clients de l'industrie, du commerce et du secteur public envisagent de confier leurs propres données à des entités professionnelles et sûres », explique Michael Leidinger, le directeur de VSE NET. Le Datacenter certifié de Saarwellingen répond aux exigences les plus hautes en termes de sécurité: concept de sécurité sophistiqué, approvisionnement pluri-redondant (normal et de secours) en électricité, protections alarme et incendies, multiplicité des composants de sécurité et de protection, redondance des connexions de données via la fibre optique, et surveillance 24/24 heures. Ajoutez à cela l'efficacité énergétique de la conception, qui réduit de 50 pourcent les coûts de consommation électrique pour le refroidissement et la climatisation. Autre avantage: l'accès rapide à l'autoroute A8 et à la route nationale B269. En étendant leur coopération stratégique, VSE NET et prego services franchissent ainsi une nouvelle étape dans le développement de l'environnement informatique en Sarre.

Pour plus d'informations : niko.hayn@vsenet.de | heinz.pecis@prego-services.de



SWEDBANK

Une relation de family office

La Place financière luxembourgeoise est à un tournant de son histoire : restructurations organisationnelles, opérationnelles, des métiers et des services bancaires ; transformation digitale ; émergence de concurrents Fintech... Plus que jamais aujourd’hui, les banques du Grand-Duché sont contraintes de revoir leurs modèles d’affaires, pour essayer de capter et de garder une clientèle toujours plus exigeante, en matière de produits de rendement, de services réactifs et de proximité, ou encore d’infrastructures stables et sécurisées.

Le groupe suédois Swedbank est lui aussi confronté à ces défis. Créé en 1820, l’établissement financier est présent au Luxembourg depuis 1973. Ses succursales, Swedbank AB (publ) Luxembourg Branch et Swedbank Management Company SA, proposent un portefeuille de produits et de services liés aux fonds d’investissement (OPCVM, AIF et SIF, notamment) à ses clients, ainsi que des prêts hypothécaires sur leur propriété à l’étranger (en France, en Espagne ou au Portugal). Swedbank compte également des branches opérationnelles en Chine, au Danemark, en Finlande, en Norvège, en Afrique du Sud et aux États-Unis. Au sein de ses entités luxembourgeoises, le département informatique se compose de trois personnes seulement, secondées par des consultants et des partenaires : « Notre équipe est certes très restreinte mais très flexible », explique Pierre-Yves Geffe, CIO de Swedbank à Luxembourg. « Une telle organisation nous permet toutefois de réaliser un travail opérationnel efficace, tout en restant agile dans le développement de nos infrastructures. Car notre objectif est d’accompagner la stratégie d’affaires du groupe, et de répondre aux exigences toujours plus élevées de nos clients. Dans cet environnement très compétitif qu’est le Luxembourg, l’IT représente donc une partie importante de notre succès, mais aussi de nos coûts. »

Vis-à-vis de ses consultants et partenaires, M. Geffe attend ainsi une démarche efficace et efficiente : « Nous les choisissons avant tout pour leurs compétences, leur disponibilité, leur état d’esprit et leur efficacité », détaille-t-il. C'est donc tout naturellement qu'il a fait appel à Cegecom. La relation débute il y a un peu plus de trois ans. À l'époque, l'établissement financier recherchait un opérateur luxembourgeois pour ses besoins en Internet et téléphonie. « Nous avons un système informatique décentralisé au Grand-Duché. Et il est donc vital que nos communications téléphoniques et le transfert de nos données s'effectuent de la manière la plus fluide et efficace possible, » justifie le CIO.

Rapidement, l’opérateur alternatif de télécommunications a répondu présent, avec une solution qui permettait à son client d’économiser environ 30% sur ses coûts. « Ce gain était important pour notre banque, dont une grande partie des activités dépend de nos communications internationales, que ce soit avec notre maison-mère à Stockholm, ou bien avec nos filiales, nos contreparties et nos clients présents partout dans le monde, » précise M. Geffe. Outre l’épargne réalisée, les solutions proposées par Cegecom ont également fait la différence : « Une rupture dans les échanges des données et des informations, même très courte, peut être fatale pour nos activités et celles de nos clients. Aussi, nous avons besoin d’une infrastructure de fibre optique qui soit stable et performante, avec des lignes redondantes et des back-up suffisants, en cas de panne ou de désastre. Il est pour nous nécessaire que les connexions soient sécurisées et efficientes, le tout à un coût raisonnable. Car il en va aussi de notre réputation, » indique-t-il. Pour cela, la banque peut compter sur le professionnalisme de l’opérateur alternatif de télécommunications. Celui-ci a su répondre aux attentes de la banque, en lui offrant non seulement le service de qualité et la proximité qu’elle attendait, mais aussi la disponibilité, la proactivité et l’écoute. Un bilan positif donc pour M. Geffe : une relation de partenariat qu’il compare à celle d’un family office : « Il s’agit pour nous d’un partenariat gagnant ; tant pour la gestion des infrastructures et des solutions mises en place, que pour notre relation, qui repose sur une communication transparente, efficace et très constructive. Ce qui nous permet de gagner du temps, et de mieux nous concentrer sur nos coeurs de métiers, » se félicite le directeur informatique. Aussi, les deux partenaires ont décidé d’aller plus loin dans leurs projets communs. La banque suédoise prévoit de renforcer son infrastructure de fibres optiques — pour plus de sécurisation et d’optimisation — dans une démarche d’hyper-convergence.

De plus, son CIO compte bien mettre en place son propre cloud privé, et de le doter de diverses fonctionnalités et de connexions vers les autres entités du groupe. « Nous avons besoin de résultats. Sans cela nous n’avons plus d’activité. Aussi, je peux compter sur Cegecom et sur notre relation gagnante-gagnante, pour améliorer l’efficacité et la performance de notre service et de nos solutions, et donc pour mieux accompagner notre groupe et nos clients dans leurs défis stratégiques et d’affaires, » conclut-il.

Eine fast schon familiäre Beziehung

Der Luxemburger Finanzplatz steht vor einer historischen Zeitenwende: Umstrukturierungen jeglicher Art, neue Berufe, neue Dienstleistungen, Digitalisierung, Konkurrenz durch Hightech usw. gehören zur Tagesordnung. Nie zuvor mussten die Banken im Großherzogtum ihre Geschäftsmodelle derart hinterfragen, damit sie immer anspruchsvoller werdende Kunden in puncto Ertrag, Dienstleistung, Kundennähe und Sicherheit bei der Stange halten.

Gleiches gilt für die schwedische Bankengruppe Swedbank. Das 1820 gegründete Geldinstitut ist seit 1973 in Luxemburg vertreten. Die Filialen Swedbank AB (publ) Luxembourg Branch und Swedbank Management Company SA bieten ihren Kunden Investmentfonds sowie Hypothekenkredite für Eigentum im Ausland (Frankreich, Spanien oder Portugal). Swedbank hat zudem Standorte in China, Dänemark, Finnland, Norwegen, Südafrika und in den USA.

In Luxemburg arbeiten insgesamt nur drei Mitarbeiter in der IT-Abteilung, die von Beratern und Partnern unterstützt werden. „Unser Team ist zwar sehr klein, aber dafür sehr flexibel“, betont der CIO für IT der Swedbank in Luxemburg, Pierre-Yves Geffe. „Mit dieser Organisation können wir operativ sehr effizient arbeiten und gleichzeitig unsere Infrastrukturen flexibel und schnell weiterentwickeln. Denn unser Ziel ist es, die Unternehmensstrategie so umzusetzen, damit wir auf die steigenden Anforderungen unserer Kunden optimal reagieren können. In diesem Wettbewerbsumfeld in Luxemburg macht die IT einen wichtigen Teil unseres Erfolgs aus, das gilt genauso für die Kosten.“

Von den Beratern und Partnern erwartet Geffe die gleiche Effizienz und Schlagkraft. „Wir wählen sie vor allem nach ihrer Kompetenz, ihrer Bereitschaft, ihrem Pioniergeist und ihrer Effizienz aus“, so Geffe weiter. So kam er vor drei Jahren auf die Cegecom und die Zusammenarbeit nahm ihren Lauf. Das Bankhaus suchte zunächst einen Service-Provider für Internet und Sprache. „Wir haben in Luxemburg ein dezentrales IT-System. Daher müssen Telefonie und Datentransfer möglichst schnell und effizient sein“, so der CIO.

Cegecom hatte umgehend die passende Lösung parat, die der Swedbank rund 30 Prozent Kostener-

sparnis brachte. „Diese Einsparung war für unsere Bank wichtig, denn ein Großteil unserer Aktivitäten hängt von der internationalen Kommunikation ab, sei es mit dem Mutterhaus in Stockholm, mit den Filialen, unseren Geschäftspartnern und Kunden weltweit“, betont Geffe.

Neben der Kostenersparnis machen die Lösungen seitens Cegecom den gewissen Unterschied. „Selbst nur eine kurze Unterbrechung beim Daten- und Informationsaustausch kann fatale Folgen für unsere Aktivitäten und die unserer Kunden bedeuten. Deshalb brauchen wir eine sichere und leistungsstarke Glasfaserinfrastruktur mit Redundanzen und ausreichenden Backups für den Fall der Fälle. Die Verbindungen müssen sicher, effizient und kostengünstig sein. Denn wir haben einen Ruf zu verlieren“, erklärt der CIO.

Die Bank kann auf die Professionalität der Cegecom zählen. Der Telekommunikationsdienstleister erfüllt die Erwartungen, liefert nicht nur Qualität, sondern ist rund um die Uhr verfügbar, proaktiv und nah am Kunden.

Pierre-Yves Geffe zieht eine positive Bilanz: Eine partnerschaftliche Beziehung wie in einer Art Familienbüro. „Für uns ist es eine gewinnbringende Partnerschaft, sowohl für die Infrastruktur samt eingesetzter Lösungen als auch für unsere Beziehung, die auf offener, effizienter und konstruktiver Kommunikation beruht. Wir gewinnen Zeit und können uns besser auf unser Kerngeschäft konzentrieren“, freut sich der IT-Chef.

Die beiden Partner planen schon den nächsten Schritt: Die schwedische Bank will ihre Glasfaserinfrastruktur gemeinsam ausbauen und verstärken für ein Mehr an Sicherheit und Effizienz.

Zudem setzt der CIO auf eine eigene Cloudlösung mit verschiedenen Funktionalitäten und Verbindungen zu den anderen Standorten der Gruppe. „Wir brauchen Ergebnisse, ohne die wir sonst keine Aktivitäten mehr haben. Ich setze dabei auf Cegecom und unsere Win-Win-Beziehung, um Effizienz und Leistung unserer Dienstleistungen und Lösungen zu verbessern und um somit unsere Gruppe und ihre Kunden bei den strategischen Herausforderungen zu unterstützen“, so Geffe abschließend.





REINSPEDITION:

Unternehmen Zukunft

Die Nikolaus Rein GmbH aus Saarlouis gehörte schon immer zu den Unternehmen der ersten Stunde, wenn es um Zukunftssicherung, Innovation und Wachstum geht. Vorausschauende Unternehmensnachfolge, moderne Logistik, das Auslagern der Informations-technologie (IT) ins Rechenzentrum, eine gezielte Wachstumsstrategie – trotz Globalisierung und Digitalisierung ist der Transport- und Logistikdienstleister ReinSpedition mit heute rund 250 Mitarbeitern und zusätzlichen sechs Betriebsstätten in Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen seiner Linie treu geblieben: Hier kennt man sich untereinander, schätzt sich gegenseitig, Vertrauen, Verlässlichkeit und Fairness sind gelebte Werte gegenüber Mitarbeitern, Kunden und Partnern.

Auf Wachstumskurs

1935 von Nikolaus Rein in Namborn als reines Fuhrunternehmen gegründet, hat sich das Speditionsunternehmen inzwischen zu einem leistungsfähigen Logistikpartner für die Wirtschaft entwickelt. Die Spedition ist spezialisiert auf die Bereiche Stahl, Automotive, Baumärkte, Kurier-, Express- und Paketdienst KEP und ist künftig auch für die Lebensmittelbranche unterwegs. Derzeit vollzieht die ReinSpedition den Übergang von der dritten auf die vierte Firmengeneration. Ein Prozess, der bereits 2009 startete und nunmehr in verschiedenen Etappen erfolgt.

Weitere Infos: www.Rein-Spedition.de | frank.harpers@vsenet.de

Der heutige geschäftsführende Gesellschafter Armin Rein trat bereits 1980 in den Familienbetrieb ein und baute das Unternehmen zu einer modernen Spedition aus. Der heute 58-Jährige hat auch aufgrund seiner eigenen Erfahrungen früh erkannt, wie wichtig es ist, Kontinuität an der Unternehmensspitze herzustellen, sprich frühzeitig einen geeigneten Nachfolger zu finden und aufzubauen, damit das Unternehmen auch in Zukunft wirtschaftlich erfolgreich ist.

Mit Marco Egseder, 42, ist ihm das gelungen. Seit 2011 ist er ebenfalls geschäftsführender Gesellschafter. Er war bereits zuvor einige Jahre in einer Schwestergesellschaft tätig, bevor er 2009 zur ReinSpedition kam. Während Marco Egseder sich mehr und mehr um das operative Tagesgeschäft kümmert, sieht der ältere Kollege seine Aufgaben verstärkt im Bereich der strategischen Ausrichtung. Es mache ihm Spaß an der Seite von Armin Rein, das Unternehmen weiterzuentwickeln und den Wachstumskurs zu forcieren. Fünf bis zehn Prozent organisches Wachstum pro Jahr seien Ausdruck eines gesunden Unternehmens. Und so ist die Spedition, die vom Saarland aus für ihre Kunden eine ganzheitliche Logistik erbringt, auf Expansionskurs. „Wir können uns durchaus vorstellen, dass wir im Raum Stuttgart und Köln eine Spedition übernehmen, vorausgesetzt, die passt zu uns sowohl wirtschaftlich als auch menschlich.“



Marco Egseder (li.) und Armin Rein.

Mit der Region eng verbunden

Die ReinSpedition ist mit dem Saarland stark verwurzelt und als typisches mittelständisches Unternehmen setzt der Logistikdienstleister auf starke Partner aus der Region zum Beispiel im Bereich der IT.

Um den gewachsenen Anforderungen der Digitalisierung und des Datenschutzes gerecht zu werden, braucht es eine leistungsfähige und sichere IT. Das Unternehmen setzt dabei auf die Dienste der VSE NET. Über die Vorteile sprach InMotio mit Marco Egseder.

Warum ist eine zuverlässige IT für einen Logistikdienstleister wichtig?

Wir verstehen uns als Partner der Wirtschaft. Unsere Kunden müssen sich jederzeit rund um die Uhr auf uns verlassen können, ob es sich um Just-in-Time-Lieferungen oder Just-in-Sequence-Lieferungen handelt wie beispielsweise im Ford Industrial Supplier Park. Die Zulieferströme haben sich in den letzten Jahren verändert. Produktionsfirmen beziehen Rohstoffe, Waren, Produkte oder Halbprodukte aus der ganzen Welt. Flexibilität bei Lieferungen und Qualität sind unsere Stärken. Der Kommunikation kommt dabei eine entscheidende Rolle zu, ob nun über Telefon, Internet oder Telematik. All unsere Fahrzeuge sind beispielsweise mit GPS gesteuerten Onboard-Einheiten ausgestattet, die jederzeit automatisierte Nachrichten und Statusmeldungen absetzen.

Welche Rolle spielt der Datenschutz?

Im digitalen Zeitalter, in dem so gut wie alles elektronisch funktioniert, kommt dem Datenschutz eine immens wichtige Rolle zu. Bei Kunden, zu denen wir Schnittstellen zu Produktionsdaten haben, zum Beispiel bei Just-in-Sequence-Lieferungen, ist Datenschutz sehr wichtig. Deshalb brauchen wir Partner, auf die wir uns verlassen können, die uns innovative und sichere IT-Technik bieten.

Was für Dienste und Produkte beziehen Sie von VSE NET?

VSE NET ist seit vielen Jahren unser Fullservice-Dienstleister im Bereich Telefonie, Datenleitungen per Glasfaser und Netzwerke, also Carrier und Service-Provider in einem. Zudem sind wir einer der ersten Kunden, die sich im Rechenzentrum der VSE NET in Saarwellingen eingemietet haben. Dort steht u. a. auch unsere Telekommunikationsanlage.

Welche Vorteile bietet das Rechenzentrum der VSE NET?

Ich nenne zunächst die kurzen Wege: Unser Standort in Saarlouis ist nah dran am Rechenzentrum in Saarwellingen. Nah dran heißt nicht nur räumliche Nähe, sondern auch schnell den richtigen Ansprechpartner zu haben. Das ist bei VSE NET garantiert. Unsere Kernkompetenzen sind Transport- und Logistikdienstleistungen. Unsere schlanke Verwaltung ist ein wichtiger Garant für unsere Wettbewerbsfähigkeit. Unsere IT sehen wir im Rechenzentrum eines starken Partners ganz in unserer Nähe daher besser aufgehoben. Das garantiert uns auch neueste Technik und modernste IT-Sicherheit.



Une entreprise tournée vers l'avenir

Fondée en 1935 et basée à Sarrelouis, ReinSpedition emploie aujourd'hui quelque 250 employés et compte six sites d'activités dans les régions du Bade-Wurtemberg et de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie. La société de services logistiques et de transports est spécialisée dans les domaines de l'acier, de l'automobile, des chaînes de magasins de bricolage, dans la livraison de courrier et de colis express, et bien-tôt aussi dans la branche alimentaire. Depuis sa création, elle s'est toujours tournée vers l'innovation, pour préparer son avenir et consolider sa croissance. Fidèle à sa ligne de conduite, et pour mieux s'adapter à la mondialisation et à la numérisation, tout en offrant un service logistique à haute valeur ajoutée, ReinSpedition a fait appel à VSE NET. L'opérateur informatique et de télécommunications sarrois lui fournit des solutions et une infrastructure IT efficace et sécurisée, qui répond aux normes les plus exigeantes en matière de digitalisation et de protection des données.

InMotion a interrogé Marco Egseder, associé-gérant de ReinSpedition, sur les effets bénéfiques des technologies informatiques pour les activités de son entreprise.

Pourquoi est-ce important pour un prestataire de services logistiques d'avoir un système informatique fiable ?

Nous nous considérons comme des partenaires économiques. Nos clients, comme Ford Industrial Supplier Park par exemple, doivent toujours pouvoir compter sur nous pour les livraisons juste-à-temps ou immédiatement avant le montage des pièces sur la chaîne d'assemblage. Ces dernières années, les flux de livraisons ont bien changé. Désormais, les sociétés de production achètent des matières premières, des biens, des produits finis ou semi-finis de partout dans le monde. Pour cela nous devons répondre à ces nouveaux défis par un service logistique plus flexible et de qualité. Sur ce point, la communication joue ici un rôle crucial, que ce soit via le téléphone,



Marco Egseder (à gauche) et Armin Rein.



Pour plus d'informations : www.Rein-Spedition.de | frank.harpers@vsenet.de

l'Internet ou la télématique. Ainsi, tous nos véhicules sont par exemple équipés d'unités embarquées pilotées par GPS, qui transmettent à tout moment des messages et des notifications sur l'état d'avancement de la livraison.

Quel rôle joue la protection des données ? *À l'ère digitale, la protection des données joue un rôle extrêmement important. Pour les clients, avec lesquels nous avons des interfaces pour les données de production, cette question est vitale, pour ce qui est de la livraison juste-à-temps par exemple. Par conséquent, nous avons besoin de partenaires fiables, sur qui nous pouvons compter, et qui nous offrent une technologie informatique innovante et sécurisée.*

Quels sont les solutions proposées par VSE NET ?

Depuis de nombreuses années, VSE NET est notre fournisseur d'infrastructures télécom. Il est aussi notre prestataire de services com-

plets dans le domaine de la téléphonie, des lignes de données via les réseaux de fibres optiques. Nous sommes également parmi ses premiers clients à avoir des locaux loués dans le centre de données de VSE NET, à Saarwellingen.

Quels sont les avantages offerts par le Data-center de VSE NET ?

Sa proximité tout d'abord, puisqu'il est situé près de notre site de Sarrelouis. Par proximité, j'entends aussi la proximité avec une personne de contact chez VSE NET, en cas de besoin. Nous pouvons ainsi mieux nous concentrer sur nos métiers coeurs, à savoir les services logistiques et de transports. Notre gestion à temps est la pierre angulaire de notre compétitivité. Nous avons donc pour cela besoin de partenaires solides comme VSE NET, qui nous garantit le meilleur en matière de technologies dernier cri et de sécurité informatique.

Cegecom, une sécurité pour l'activité de Nizi

Connez-vous Nizi International S.A.? Le groupe existe pourtant depuis bien-tôt 120 ans. Fondé en 1898 par Nicolas Zimmer, un entrepreneur luxembourgeois self-made man et autodidacte, il est basé au Luxembourg, à Capellen plus exactement. Ses activités ? La commercialisation et la distribution dans le monde entier de matières premières comme les ferroalliages (des composés métalliques contenant du fer et un autre métal dans une proportion variable), les produits de fonderie et les métaux de base. Le groupe compte des filiales et des représentations en Europe, en Amérique (Nord et Sud) et en Asie. Clairement, il se positionne comme un intermédiaire de premier plan entre les producteurs de ces matières premières et ses clients finaux, des industries de transformation.

Ses spécialisations ? La logistique, tout d'abord : avec une expertise dans le transport (maritime et terrestre), dans la gestion des stocks en temps réel (il compte 90 entrepôts dans le monde) et dans la livraison. Du conseil et des solutions en gestion du risque ensuite : avec une approche professionnalisée face aux aléas de change, aux défauts de paiement ou à la volatilité des prix des matières premières, destinée à en limiter les impacts négatifs. Du conseil et des solutions en matière de financement, enfin, qui passent par une étroite collaboration avec les banques et par la mise en place de facilités de paiement, afin d'offrir à ses clients des capacités de financement et une plus grande sécurité financière pour leurs transactions. Le tout piloté via SAP, la plateforme de gestion intégrée en informatique et management.

Nizi group avec ses 220 employés travaille dans 18 langues, a un chiffre d'affaires mondial d'un milliard de dollars (2014) et 900.000 tonnes de matières premières acheminées et livrées. Dans ce contexte, pour assurer un service efficace et de confiance dans ses différents pôles de gestion, la communication téléphonique et la transmission des données gérées par SAP doivent être fluides et continues : elles ne peuvent subir de pannes ou d'interruptions. Sinon, c'est toute la chaîne de l'activité qui est remise en question.

Aussi, Nizi, ne peut se reposer que sur des partenaires ITC stables et de confiance. Pour cette raison, le groupe a fait appel en 2002 à Cegecom, pour ses services de téléphonie, de VOIP et de

Pour plus d'informations : www.nizi.com



connectivité : « Cegecom est pour nous un partenaire important. Si la connexion tombe en panne, nous ne pouvons plus assurer ni le transport, ni la livraison des matières premières à nos clients, ni même réaliser à temps nos opérations de couverture du risque, » explique Achim Deutsch, le responsable IT de Nizi. « Si nos systèmes ne fonctionnent pas, c'est toute notre chaîne d'activité qui est ainsi bloquée ». Aussi, dès le début de leur collaboration, le groupe industriel et l'opérateur alternatif de télécommunications ont très rapidement noué une relation de confiance, basée sur la proximité et la proactivité : « Chez Cegecom, nous avons un seul point de contact, avec en amont, une démarche proactive, quand il s'agit de mettre en place de nouveaux services, » se réjouit M. Deutsch. Et en cas de besoin de solutions, comme l'actualisation de ces connexions Internet, ou de produits spécifiques, Cegecom intervient promptement : « Je les appelle ou leur envoie un mail ; ils répondent rapidement et réalisent ce qu'on leur a demandé de faire. Je n'ai pas beaucoup de temps pour cela. C'est donc pour moi important de pouvoir me reposer sur un tel partenaire, et de ne devoir me concentrer que sur mes missions, » conclut M. Deutsch. Forts de cette collaboration, les deux partenaires travaillent sur des projets futurs, dont un qui tient particulièrement à cœur au directeur IT de Nizi : la mise en place d'une solution cloud, sur la base d'une démarche software as a service (SaaS), et un hébergement (hosting) de la plateforme SAP du client dans les Datacenters de Cegecom.

Cegecom als Sicherheitsgarant für Nizi

weltweite Umsatz belief sich 2014 auf eine Milliarde Dollar; transportiert und geliefert wurden 900.000 Tonnen Rohstoffe. Die Gruppe stellt höchste Ansprüche an Telefonie und sicheren und schnellen Datentransfer, denn Ausfälle oder Unterbrechungen würden die Wertschöpfungskette in Frage stellen.

Für Nizi kommen daher nur sichere und vertrauensvolle ITK-Partner in Betracht. Bereits seit 2002 arbeitet Nizi mit Cegecom in den Bereichen Telefonie, VOIP und Internetbandbreiten zusammen. «Cegecom ist für uns ein wichtiger Partner. Wenn die Verbindung unterbrochen wird, können wir weder Transport und Rohstofflieferung zu unseren Kunden sicherstellen noch Transaktionen für die Risikodeckung rechtzeitig durchführen, » erklärt IT-Leiter bei Nizi, Achim Deutsch. «Falls unsere Systeme nicht funktionieren, steht unsere Wertschöpfungskette still.» Daher haben beide Partner von Anfang an sofort auf Vertrauen, Nähe und Proaktivität gesetzt. «Bei Cegecom haben wir nur einen Ansprechpartner, wenn wir z. B. proaktiv neue Dienste einführen», erklärt Achim Deutsch.

Wenn neue Lösungen gebraucht werden wie die Aktualisierung von Internetverbindungen oder spezielle Produkte, steht Cegecom Geheuer bei Fuß: «Ein Anruf oder eine E-Mail genügen. Cegecom antwortet umgehend und erledigt sofort, was wir wollen. Da ich wenig Zeit habe, ist es für mich wichtig, dass ich mich auf so einen Partner verlassen und mich auf meine Hauptaufgaben konzentrieren kann», so Deutsch weiter. Gestärkt durch diese Zusammenarbeit denken beide Partner schon an die Zukunft. Dem IT-Leiter bei Nizi liegt nämlich eine Cloud-Lösung am Herzen, eine Software-Lösung als Service (SaaS Software as a Service) sowie das Hosting der SAP-Plattform im Rechenzentrum der Cegecom.

Pour plus d'informations : www.nizi.com



UNITED CAPS®
CLOSE TO YOU

LE CENTRE D'OPÉRATION DU RÉSEAU :

Un partenariat de confiance

Encore une référence européenne qui a choisi Cegecom : United Caps. Spécialisée dans la conception, le développement et la production de bouchons et de fermetures en plastique performants, destinés aux emballages alimentaires et non alimentaires, la société familiale a son siège social à Wiltz, dans le nord du Luxembourg. Fondé en 1939, le groupe industriel emploie 526 salariés et compte sept sites de production dans toute l'Europe, auxquels s'ajoutent seize représentations commerciales.

« En tant que partenaire dédié, nous aidons nos clients, des sociétés internationales spécialisées dans le domaine de l'emballage, à développer de nouveaux produits et à renforcer leur position de leader sur leurs marchés, » explique Michaël Renard, IT Infrastructure Manager du groupe industriel. Une mission qui ne peut être pleinement remplie sans infrastructures de téléphonie et de communications performantes et fiables.

« Il y a presque dix ans, nous recherchions nous-même un partenaire digne de confiance et dédié, pour nos défis de télécommunications, » poursuit-il. « Nous avons choisi Cegecom. Une décennie plus tard, nous savons que c'était un très bon choix ». L'opérateur alternatif de télécommunications offre des solutions de téléphonie, de connectivité et d'hébergement des données, et assure ainsi une communication fluide, rapide, fiable et sécurisée entre la maison-mère de son client et ses différents sites dans le monde. « La culture de Cegecom, ainsi que sa structure, correspondent exactement à celles de notre groupe, très dynamiques et flexibles. Il apporte en outre un concept de ser-

Pour plus d'informations : www.unitedcaps.com

vice innovant, soutenu par une relation prix-performance avantageuse, qui ne peut que renforcer notre partenariat, » se félicite le responsable de l'infrastructure informatique du groupe.

United Caps est une entreprise avec une empreinte et un ancrage européens profonds, qui opère dans de multiples langues et sert des clients internationaux de langues et de cultures nationales variées. Pour accompagner ses derniers, le groupe industriel a développé une relation de proximité forte, sur place directement, ou bien à distance, grâce aux solutions de télécommunications fournies par Cegecom.

Dix ans après le début de la collaboration, la relation entre les deux partenaires reste intacte. Ceux-ci comptent bien la poursuivre : « Après presque une décennie de travail en commun, nous voyons en Cegecom un partenaire de confiance, lui aussi multilingue, qui suit très étroitement le développement de nos activités, » observe M. Renard. « Ses équipes bénéficient d'une grande compétence et d'une expérience reconnues dans le domaine des technologies de l'information et des télécommunications, qui agissent toujours avec une grande efficacité. Elles peuvent donc anticiper nos éventuels besoins, mais aussi réagir rapidement en cas de difficultés ». Aussi, pour le futur, le responsable des infrastructures IT reste confiant et compte bien poursuivre cette collaboration. « Nous sommes sûrs que Cegecom aidera United Caps à maîtriser ses défis à venir dans le secteur des télécommunications, et ainsi à réaliser ses objectifs de croissance, » conclut-il.

UNITED CAPS – DAS OPERATIONSZENTRUM DES NETZWERKES:

Eine vertrauensvolle Partnerschaft

Mit United Caps hat sich ein weiteres Unternehmen mit Weltruf für Cegecom entschieden. Das 1939 gegründete Familienunternehmen mit Sitz in Wiltz im Norden Luxemburgs ist auf die Konzeption und Entwicklung von hochleistungsfähigen Plastikverschlüssen für Verpackungen, z. B. im Lebensmittelbereich, spezialisiert. Der heutige Industriekonzern beschäftigt 526 Mitarbeiter und hat sieben Produktionsstätten sowie 16 Handelsniederlassungen in Europa.

« Unsere Kunden sind international tätige Verpackungsunternehmen, die wir unterstützen, neue Produkte zu entwickeln und ihre Marktposition zu stärken », erklärt IT-Infrastrukturmanager, Michaël Renard. Ohne leistungsfähige und zuverlässige Telefonie- und Kommunikationsinfrastruktur geht das nicht.

« Vor fast zehn Jahren haben wir einen zuverlässigen Telekommunikationsdienstleister gesucht », so Renard weiter. « Wir haben uns für Cegecom entschieden und das war eine sehr gute Wahl. » Cegecom bietet Telefonie-, Breitband- und Datenhousing-Lösungen an und sorgt für eine schnelle, zuverlässige und sichere Kommunikation zwischen Mutterhaus und Kunden an den verschiedenen Standorten weltweit. « Dynamische und flexible Arbeits-

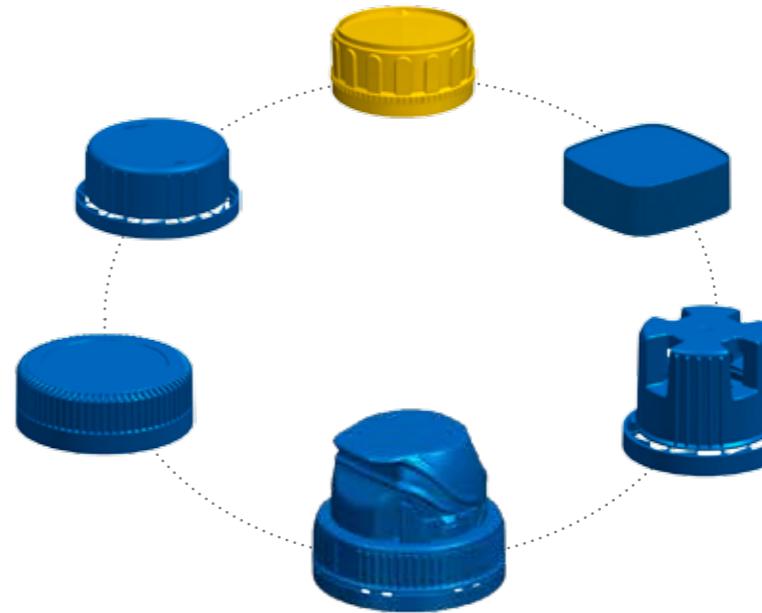
und Denkweise der Cegecom entsprechen genau den Vorstellungen unserer Gruppe. Hinzu kommt ein innovatives Servicekonzept mit einem vorteilhaften Preis-Leistungsverhältnis », so der IT-Leiter.

United Caps ist in Europa stark verwurzelt, arbeitet in verschiedenen Sprachen für seine internationalen Kunden mit ihrer jeweiligen Kultur. Das Unternehmen hat einen direkten Draht zum Kunden entweder vor Ort oder durch Telekommunikationslösungen der Cegecom.

Nach zehn Jahren guter Zusammenarbeit setzen United Caps und Cegecom weiterhin auf Partnerschaft. « Cegecom ist ein vertrauensvoller Partner, mehrsprachig wie wir und unterstützt die Entwicklung unserer Geschäftaktivitäten », betont Michaël Renard. Die Mitarbeiter verfügen über große Kompetenz und Erfahrung im Bereich ITK und handeln stets effizient. Sie können sowohl unseren Bedarf antizipieren als auch bei Schwierigkeiten schnell reagieren. » Daher möchte der IT-Leiter die Zusammenarbeit in Zukunft fortsetzen. « Wir sind überzeugt, dass Cegecom uns bei den künftigen Herausforderungen der Telekommunikation unterstützen wird, um unsere Wachstumsziele zu erreichen. »

Pour plus d'informations : www.unitedcaps.com

41





NOC – NETWORK OPERATION CENTER:

Mit Netz und doppeltem Boden

Es klingt wie das Herzstück eines großen Netzes. Was die Abteilungen Planung und Produktion von VSE NET und Cegecom auf den Weg und zum Laufen gebracht haben, wird im NOC – Network Operation Center mit Leben gefüllt. Das von beiden Unternehmen gemeinsam betriebene NOC managt von Luxemburg aus den technischen Betrieb des grenzüberschreitenden Telekommunikationsnetzes und somit u.a. die Verbindungen zum Netz der White-Label-Partner vorrangig im Südwesten Deutschlands. Mit Netz und doppeltem Boden versteht sich. Oder anders ausgedrückt: Das 17-köpfige Team um Wolfgang Fery kümmert sich um Sicherheit und Stabilität des Netzes, quasi als Manager der technischen Infrastruktur für Daten, Sprache und Übertragung.

Dass das NOC von VSE NET und Cegecom gemeinsam betrieben wird, hat viele Vorteile. Die Wege sind kürzer, der Informationsaustausch untereinander schneller, Kosten lassen sich reduzieren und die Kunden, allen voran die Geschäftskunden, haben sofort den richtigen mehrsprachigen Ansprechpartner zur Hand, wenn es irgendwo im Netz zu einer technischen Störung kommen sollte.

Im Prinzip laufen im NOC aus technischer Sicht die Fäden aller Kunden zusammen, auch wenn die beiden Telekommunikationsunternehmen vorrangig Geschäftskunden bedienen. Den Vertrieb der Privatkunden übernehmen in Deutschland die White-Label-Partner wie beispielsweise die EWR in Worms in der Regel selbst. Gleiches gilt für Reseller wie K-net in Kaiserslautern oder die schlau.com-Kunden im Saarland,

die vertrieblich von energis betreut werden. In Luxemburg bietet Cegecom ihre Produkte und Dienstleistungen in erster Linie Geschäftskunden an, die wenigen Privatkunden werden in diesem Fall nur von Resellern betreut, technisch aber auf den Plattformen der artelis realisiert.

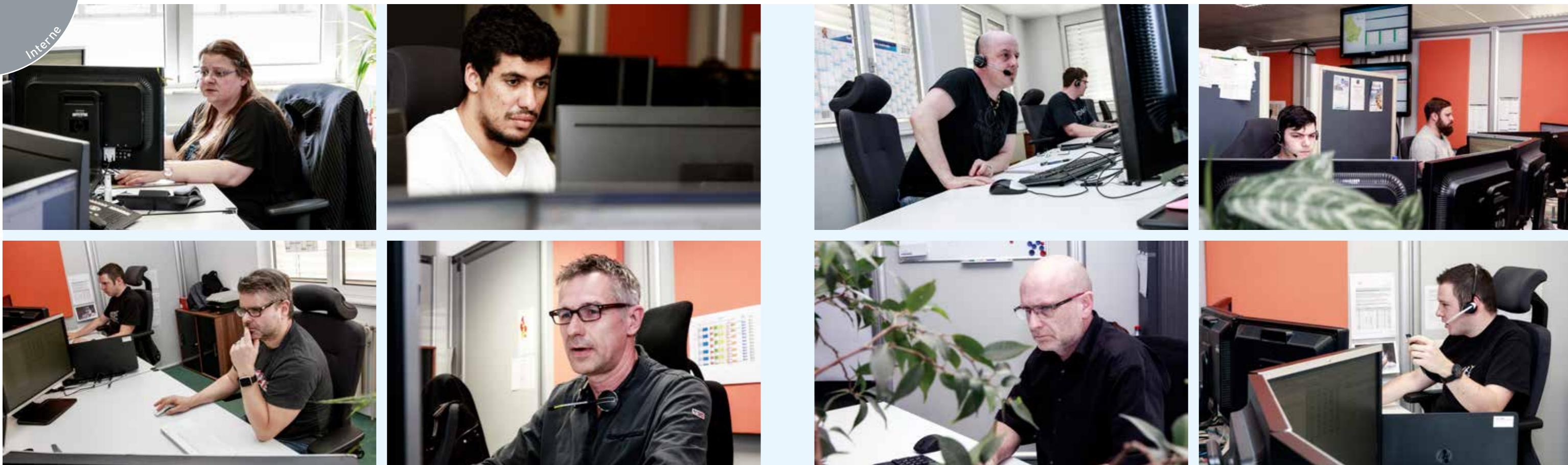
Service-Level entscheidend

Wann ein Kunde als Privat- oder Geschäftskunde bezeichnet wird, hängt weder von Größe noch seiner bezogenen Bandbreite ab. Die Definition erfolgt vielmehr über die so genannten Service Levels. Darin definieren VSE NET und Cegecom Service-, Reaktions- und Entstörzeiten. Drei verschiedene Service-Level-Agreements (SLA) regeln, wie schnell zum Beispiel der Telekommunikationsdienstleister eine Störung beheben kann, wann der Netzsicherheit zum Kunden rausfahren muss, ob die technische Störung überhaupt in seine Verantwortung fällt oder in die des Vorlieferanten oder ob gar ein Fehler beim Systemlieferanten vorliegt.

Um Anrufe Tag und Nacht rund um die Uhr professionell zu managen, gibt es verschiedene Service-Ebenen. Das Privatkundengeschäft in Deutschland managt mit Hotline und First-Level-Support das Team ZP der energis, sowie ein weiterer externer Dienstleister. Erst wenn dort keine Hilfe mehr mög-

Weitere Informationen: wolfgang.fery@vsenet.de

lich ist, kommt das NOC an die Reihe. Geschäftskunden und andere Netzbetreiber kommen tagsüber über die Störungsannahme des Stör- und Vermittlungsteams der energis und Cegecom-Kunden über den Luxemburger Dienstleister LDL direkt im NOC an und werden nachts mit dem jeweiligen Bereitschaftsdienst verbunden. Bei komplexen und aufwändigen Störmeldungen zieht das NOC im Third-Level-Support die Spezialisten aus anderen Abteilungen zu Rate. Den Bereitschaftsdienst organisieren das NOC, der Netzsicherheit in Luxemburg und Geislautern sowie die Produktionsabteilungen im Übrigen gemeinsam. Den Betrieb der Netze sicherzustellen, ist die eine Seite, Innovationen und neueste Technologien voranzubringen, die andere Seite. „Wir arbeiten ständig an der Optimierung unserer Infrastruktur, testen und implementieren neue Systeme wie jüngst das Alarmingierungssystem für mehr Sicherheit vor allem bei der Übertragung von sensiblen Daten zum Beispiel im Gesundheitswesen und halten unser Know-how stets up-to-date“, betont Abteilungsleiter Wolfgang Fery. Ob sprachvermittlungstechnische Anlagen, IP-Komponenten, Übertragungssysteme und deren Netz-Managementsysteme das NOC verfügt über das entsprechende Wissen und geht für die Kunden stets auf Nummer sicher – mit Netz und doppeltem Boden.



LE CENTRE D'OPÉRATION DU RÉSEAU :

Sécurité et stabilité dans le réseau

C'est le cœur d'un grand réseau : tout ce que les départements de VSENET et de Cegecom peuvent concevoir, produire et mettre en place, prend tout à coup vie, grâce au Centre d'opération du réseau. Exploité conjointement par les deux sociétés à partir du Luxembourg, ce centre opérationnel gère le fonctionnement technique du réseau de télécommunications transfrontalier, ainsi que les connexions au réseau des partenaires de marque blanche, principalement dans le sud-ouest de l'Allemagne. L'équipe de 17 personnes dirigée par Wolfgang Fery s'assure de la sécurité et de la stabilité du réseau, quasiment en tant que gestionnaire de l'infrastructure technique, et ce pour les données, la voix et la transmission. Une exploitation commune du Centre opérationnel présente de nombreux avantages : la communication entre les deux sociétés est plus fluide; l'échange d'informations plus rapide, et les coûts s'en trouvent d'autant

réduits; en cas de problème technique sur le réseau les clients, notamment d'affaires, peuvent s'adresser à une personne de contact personne de contact multilingue. En principe, le Centre opérationnel gère le réseau de tous les clients, même si les deux sociétés servent principalement une clientèle d'affaires. Tandis que leurs partenaires de marque blanche, tels EWR à Worms (Allemagne), ont généralement en charge les clients résidentiels allemands. Il en est de même pour les revendeurs, tels K-net à Kaiserslautern ou bien les clients de schlau.com en Sarre, qui sont eux gérés par la société energis. Ou encore au, Luxembourg, où Cegecom offre ses produits et services principalement aux clients d'affaires. Si les quelques clients privés ne sont servis que par des revendeurs, la gestion technique de leur réseau est cependant effectuée sur les plateformes d'artelis, la maison-mère de VSE NET et de Cegecom.

Le niveau de service est déterminant

Peu importe le client (résidentiel ou institutionnel) : on ne regarde pas la taille de sa bande passante. Les critères d'intervention de Cegecom et de VSE NET reposent avant tout sur les niveaux de service, qui détermineront alors les temps de réponse, d'intervention, et de remise en état. En cas d'intervention pour le compte du client, trois accords de niveau de service (SLA) régissent la rapidité de résolution des pannes des deux prestataires de services de télécommunications. Et ce peu importe si l'origine technique de la panne émane du client, du fournisseur en amont, ou bien du fournisseur du système même. Le service professionnel de permanence téléphonique 24/24 heures assure différents niveaux de prestations; ainsi les clients privés allemands seront pris en charge par le centre d'appels et par l'équipe de support de premier niveau d'energis. Seulement, quand leur intervention ne suffit pas à résoudre la panne, le Centre opérationnel prend alors le relais.

Durant la journée, les clients institutionnels et les autres opérateurs de réseau, seront eux servis par les équipes dédiées d'energis et de Cegecom, via le prestataire luxembourgeois LDL, et ce directement au sein du Centre opé-

Pour plus d'informations : wolfgang.fery@vsenet.de

rationnel. Hors des heures normales d'ouverture, les équipes de permanence assureront ensuite le service de support aux clients. Pour les problèmes plus complexes et plus élaborés, le Centre opérationnel assure le support de troisième niveau, avec l'aide de spécialistes d'autres départements. Un service d'astreinte conjoint est assuré : il réunit le Centre opérationnel de réseau, les services réseau de Cegecom à Luxembourg et à Geislautern (en Sarre), et les départements produits. Ainsi, la bonne gestion des réseaux nécessite non seulement une démarche tournée vers l'innovation, mais aussi le recours aux technologies les plus récentes. « Nous travaillons sans répit pour optimiser notre infrastructure, pour tester et déployer de nouveaux équipements comme récemment le système d'alerte. Et ceci, pour plus de fiabilité, notamment dans le transfert des données sensibles (comme dans le domaine des soins de santé), mais aussi pour garder à jour notre savoir-faire », affirme le chef du département Wolfgang Fery. Que ce soit pour les équipements de communication vocale, les composants IP, les systèmes de transmission, ou encore pour les infrastructures de gestion de réseau, le Centre opérationnel réseau de Cegecom et de VSE NET dispose des connaissances et compétences requises pour assurer aux clients des solutions de grande qualité et de haute fiabilité.



DEUX PARTENAIRES POUR UNE MISSION ET UN ÉTAT D'ESPRIT D'INDÉPENDANCE COMMUNS,
AU SERVICE DU CLIENT

Rcarré et Cegecom

Rcarré est un prestataire global de services informatiques. Au Luxembourg, en Belgique et en France, le groupe accompagne ses quelques 1.400 clients dans la gestion complète de leur infrastructure informatique et de télécommunications. Concrètement, il les libère des multiples contraintes liées à l'ensemble de leur système d'information, en intervenant pour leur compte dans la sélection, la mise en place, ou encore la gestion et la maintenance des équipements, des logiciels et des outils informatiques et de télécommunications...

Véritable partenaire IT des clients institutionnels, il leur suggère pour cela les solutions les plus adaptées à leurs besoins : communication d'entreprise, VOIP, fourniture de centraux téléphoniques, consultance et sourcing d'experts en technologies de l'information et de la communication. L'objectif : aider ces PME, grands groupes et administrations à rester indépendants vis-à-vis des constructeurs et des éditeurs informatiques. Le tout selon une approche orientée client, fondée sur un partenariat fort et basée sur le long terme. « Nous proposons à nos clients des systèmes d'informations et de communications de pointe, qui leur garantissent une efficacité optimale dans la gestion de leurs données. Nos solutions conformes à leurs exigences leur fournissent une réelle valeur ajoutée et leur permet de se différencier de leurs concurrents, » explique Jean-Guy Roche, son CEO. Rcarré se positionne ainsi comme un partenaire IT de proximité, qui répond à leurs attentes à court terme, et qui anticipe aussi leurs défis à plus longue échéance, en imaginant l'impact des nouvelles technologies sur leur avenir. « Pour cela, nous scrutons continuellement le marché, afin de trouver de nouvelles solutions à développer pour les besoins de demain, » précise M. Roche.

Une philosophie et une mission, que Cegecom partage également, avec son Leitmotiv « Connect your business to your future. ». Aussi, les deux entreprises ne pouvaient que se rencontrer et travailler ensemble. La collaboration entre les deux partenaires remonte à 2010. À l'époque, Rcarré recherchait des produits et des services alternatifs pour sa

Pour plus d'informations : www.rcarre.com

téléphonie et son Internet, afin d'augmenter sa qualité de service et sa réactivité auprès de ses clients. Rapidement son choix s'est porté sur Cegecom, pour la mise en place de solutions de lignes téléphoniques, Internet et d'hébergement des données, dans ses Datacenters.

Le fait que l'opérateur alternatif de télécommunications soit présent au Luxembourg a été décisif pour Rcarré. Tout comme le partenariat de proximité, de confiance et à visage humain basé sur la disponibilité et la réactivité qu'il proposait : « Nous avons obtenu un niveau de service qui n'existe pas chez les autres acteurs de la place, » reconnaît Jean-Guy Roche. « Avec Cegecom, on n'est pas perdu dans un dédale administratif; nous gardons les mêmes interlocuteurs dédiés, qui sont toujours disponibles pour nous. Ainsi, nous avons développé une qualité de rapport humain, qui fait qu'on arrive à travailler ensemble, et de manière très agréable. Tout cela est très important pour nous, nos métiers et nos clients, car notre démarche ainsi que la qualité de notre service global sont intrinsèquement liées à ce partenariat. »

Cette collaboration forte, un « vrai mariage de raison », selon le CEO de Rcarré, permet en outre au groupe de services informatiques luxembourgeois de rester compétitif et indépendant dans ses métiers. Pour ce dernier en effet, Cegecom est l'un des rares opérateurs de classe nationale qui apporte un regard alternatif sur le marché, au Luxembourg et dans la Grande Région. Car sa présence permet aux sociétés d'accéder à une offre élargie de solutions informatiques et de télécommunications. « Pour nous, il est vital que le marché compte plusieurs acteurs. Et à ce titre, le terme 'alternatif', qui caractérise l'opérateur Cegecom prend tout son sens. Aussi, un marché avec plusieurs intervenants de poids, permet une concurrence saine et une transparence bénéfiques pour les entreprises et les consommateurs. Une condition sine qua non, sans laquelle des sociétés comme la nôtre ne pourraient poursuivre leurs activités sereinement, ni réaliser leurs défis d'affaires et technologiques en toute indépendance, » conclut Jean-Guy Roche.



PARTNER FÜR EIN MEHR AN UNABHÄNGIGKEIT IM DIENST DES KUNDEN

Rcarré und Cegecom

Rcarré ist globaler IT-Dienstleister mit rund 1.400 Kunden in Luxemburg, Belgien und Frankreich.

Das Unternehmen kümmert sich im Auftrag seiner Kunden um die komplette IT-Infrastruktur wie Auswahl, Installation, Betrieb und Wartung der Hard- und Software inklusive Telekommunikation.

Die Gruppe bietet maßgeschneiderte ITK-Lösungen für Unternehmenskommunikation, VOIP, Lieferung von Telefonzentralen, Consulting und Bereitstellung von IT- und Kommunikationsfachleuten. Ziel ist es, die Unabhängigkeit klein- und mittelständischer Unternehmen, Konzernen und Verwaltungen gegenüber IT-Anbietern und Herstellern zu bewahren. Kundenorientierung, Partnerschaft und langfristige Zusammenarbeit bilden dafür die Grundlage.

« Wir haben für unsere Kunden hochwertige IT- und Kommunikationssysteme auf Lager, die optimales Datenmanagement garantieren. Unsere individuellen Lösungen bieten einen echten Mehrwert mit Alleinstellungsmerkmal für unsere Kunden im Wettbewerb », erläutert CEO Jean-Guy Roche. Rcarré ist ein kundennaher IT-Partner, der sowohl kurzfristig Lösungen anbietet als auch auf lange Sicht Antworten liefert, welche Auswirkungen die neuen Technologien auf das Unternehmen in Zukunft haben können. « Deshalb sondieren wir ständig den Markt, um neue Lösungen für die Bedürfnisse von morgen zu entwickeln », betont der CEO.

Diese Philosophie und Zielsetzung entsprechen auch dem Leitmotiv der Cegecom « Connect your business to your future ». Da liegt es auf der Hand, dass beide Unternehmen seit 2010 zusammenarbeiten. Damals suchte Rcarré alternative Produkte und Dienstleistungen für Telefonie und Internet, um Qualität und Reaktionsfähigkeit gegenüber den Kunden zu verbessern. Cegecom

liefert seitdem Telefonverbindungen, Internet und Datenhousing in ihren Rechenzentren.

Außerdem sprach für Cegecom, dass der Telekommunikationsdienstleister in Luxemburg vor Ort ansässig ist. Nähe, Vertrauen und ein Gesicht hinter den Dienstleistungen sind Ausdruck dieser Partnerschaft. « Wir haben ein Dienstleistungsniveau erreicht wie bei keinem anderen vor Ort », so Jean-Guy Roche. « Mit Cegecom sind wir nicht im Verwaltungsdschungel verloren. Wir haben stets die gleichen Ansprechpartner. So haben wir eine sehr menschliche und angenehme Qualität der Arbeitsbeziehung entwickelt. Für uns und unsere Kunden ist das sehr wichtig, denn unsere Vorgehensweise und Qualität unserer Dienstleistungen sind inhärent mit dieser Partnerschaft verbunden. »

Diese starke Zusammenarbeit – Roche bezeichnet sie als eine echte Vernunftfehle – ermöglicht der luxemburgischen IT-Dienstleistungsgruppe, wettbewerbsfähig und unabhängig zu bleiben. Cegecom ist einer der wenigen nationalen Betreiber mit Blick auf den nationalen Markt in Luxemburg und der Großregion. Dadurch haben Unternehmen Zugang zu einem breiten Angebot an IT- und Telekommunikationslösungen. « Für uns ist der Markt mit mehreren Akteuren lebenswichtig. Und der Begriff alternativ, der für Cegecom steht, gewinnt dadurch erst an Bedeutung. Erst ein Markt mit mehreren gewichtigen Akteuren erlaubt eine gesunde Konkurrenz und gewinnbringende Transparenz für Unternehmen und Verbraucher. Eine Bedingung sine qua non, ohne die Gesellschaften wie wir weder ihren Geschäftsaktivitäten ernsthaft nachgehen noch ihre technologischen Herausforderungen unabhängig realisieren könnten, » so Jean-Guy Roche abschließend.

Weitere Infos: www.rcarre.com

« Job Shadow Day »



Start-up à l'origine, Cegecom n'oublie pas ses racines. Il a en effet toujours su compter sur son esprit d'entreprise et sur ses talents, pour devenir ce qu'il est aujourd'hui : l'opérateur alternatif de télécommunications au Luxembourg, et le premier groupe trans-frontalier de télécommunications de la Grande-Région. Aussi, c'est tout naturellement qu'il a participé en avril dernier, au « Job Shadow Day », une initiative conjointement organisée par la Fedil – Business Federation, la Chambre des Métiers et l'asbl Jonk Entrepreneuren Luxembourg, en coopération avec le Ministère de l'Education Nationale, de l'Enfance et de la Jeunesse. Ce programme offre, à des élèves des écoles luxembourgeoises, la possibilité de découvrir le monde du travail, en les faisant participer activement à une journée d'immersion au sein d'une structure, aux côtés d'un dirigeant ou d'un manager. 66 sociétés y ont pris part. L'occasion aussi pour ces jeunes de recueillir des impressions marquantes et des pratiques de la vie professionnelle, qui les aideront à mieux choisir leur voie professionnelle. Une opportunité également de comprendre la signification du travail en équipe, ou bien de découvrir le métier de chef d'entreprise et d'en être inspiré.

Cegecom : une participation logique

Pour Didier Wasilewski, Sales Manager et Fondateur de Pouvoir, la participation de Cegecom à cette journée était logique : « Notre groupe fait partie du paysage des entreprises luxembourgeoises. Nous sommes nés et avons grandi au Luxembourg. En cela nous n'oublions pas nos origines, et l'esprit entrepreneurial fait partie de nos gènes. Depuis notre culture et nos métiers, nous cultivons cet esprit et aidons chaque jour nos clients, qui sont eux-mêmes des entrepreneurs, à se développer et à réaliser leurs défis d'affaires. C'est donc tout naturellement, que nous aidons aussi les jeunes à entrer dans la vie active, » explique-t-il.

Pour le développement de ses activités, Cegecom est toujours à la recherche de jeunes talents. Le Job Shadow Day est donc une opportunité pour l'opérateur alternatif de télécommunications d'en rencontrer, de leur montrer ses coulisses, afin de les intégrer, peut-être le jour venu, dans ses équipes. « Nous sommes continuellement en quête de personnes du terrain et du pays, issues des écoles du Luxembourg, et chez qui nous pensons qu'il existe un fort poten-

Pour plus d'informations : didier.wasilewski@artelis.net

iel, » précise M. Wasilewski. Le 3 avril dernier donc, Cegecom accueillait Dalila Selimovic, 18 ans, étudiante à l'Ecole de Commerce et de Gestion de Luxembourg. Actuellement en 11ème, elle souhaite poursuivre des études de management et/ou de comptabilité. Sa journée a débuté par un briefing détaillé sur les activités, les principaux services et produits de Cegecom et du groupe artelis, suivi d'une présentation des équipes et de leurs principales tâches et missions.

« Je ne m'imaginais pas que cela se passait comme ça dans une entreprise »

Madame Selimovic a ensuite pris part à une réunion opérationnelle, aux côtés des directeurs des départements techniques et produits, qui ont passé en revue les points clés et le programme de la semaine. L'après-midi, elle a participé à une réunion marketing, qui portait sur les avancées des principaux projets en cours.

« Je ne m'imaginais pas que cela se passait comme ça dans une entreprise : je m'attendais à une ambiance de travail et à des relations plus strictes et formelles. Au contraire, l'atmosphère, les équipes étaient détendues et conviviales, et leur job me paraissait intéressant et pas ennuyeux du tout, » note la jeune étudiante. « Je ne m'attendais pas un management aussi participatif et à l'écoute de ses équipes, avec une grande ouverture d'esprit, un bon sens du dialogue et une bonne compréhension des métiers de chacun, » poursuit-elle.

Avant cette journée, elle ne connaissait pas Cegecom, et n'avait aucune idée précise de ses principaux métiers : Connectivité, Internet, Voix, Datacenters et Cloud. Elle a non seulement découvert une nouvelle branche d'activité, dans laquelle elle pourrait s'imaginer travailler. À la fin de cette journée, elle a pu acquérir une connaissance plus concrète du fonctionnement et de la direction sur le terrain d'une entreprise.

Passionnée de management, et intéressée par la comptabilité, elle envisage un jour de devenir entrepreneure elle aussi. Nul doute qu'elle se souviendra de son expérience d'un jour chez Cegecom, qu'elle saura valoriser dans ses futurs projets. En attendant, elle compte bien, après l'école, poursuivre ses études dans le management ou en comptabilité, dans une université en France ou en Belgique, avant de se lancer dans la vie active au Luxembourg, et, à terme, devenir sa propre cheffe d'entreprise.



WENN CEGECOM DEM NACHWUCHS DIE TÜREN ÖFFNET

« Job Shadow Day »

Die Cegecom bekennt sich zu ihren Wurzeln: Schon als Startup-Unternehmen setzte Cegecom auf Unternehmergeist und Talente. Der Erfolg spricht für sich, denn Cegecom ist der alternative Telekommunikationsdienstleister in Luxemburg schlechthin sowie der erste grenzüberschreitende TK-Dienstleister der Großregion. Allein schon aus diesem Grund war Cegecom im April beim «Job Shadow Day» dabei, eine Gemeinschaftsinitiative der Kammern in Zusammenarbeit mit dem Luxemburger Bildungsministerium. Luxemburger Schüler haben die Möglichkeit, einen Tag lang aktiv an der Seite eines Managers in den Arbeitsalltag eines Unternehmens hineinzuschnuppern. 66 Firmen haben daran teilgenommen. Für den Nachwuchs war es eine einmalige Gelegenheit, bleibende Eindrücke vom Berufsleben mitzunehmen, um später einmal eine gute Berufswahl treffen zu können. Zudem lernten sie, was Teamarbeit bedeutet und wie die Arbeit und Verantwortung eines Unternehmenschefs aussieht.

Cegecom – logisch, dabei zu sein

Für Vertriebsleiter und Prokurist, Didier Wasilewski, lag die Teilnahme der Cegecom auf der Hand: « Unsere Gruppe gehört zur Unternehmenslandschaft Luxemburgs. Hier stammen wir her und hier sind wir groß geworden. Wir kennen unsere Wurzeln, der Pioniergeist steckt in unseren Genen. Wir verkörpern diesen Geist durch unsere Unternehmenskultur sowie unsere Berufe und wir unterstützen jeden Tag unsere Kunden, die selbst Unternehmer sind, in ihrem Bestreben, sich wirtschaftlich weiterzuentwickeln. Daher ist es für uns selbstverständlich, jungen Menschen den Berufseinstieg zu erleichtern, » so Wasilewski.

Für die eigene Weiterentwicklung ist Cegecom immer auf der Suche nach jungen Talenten. Der Job Shadow Day

Weitere Infos: didier.wasilewski@artelis.net



EUROSKYPARK BIETET STROMPRODUZENTEN UND NETZBETREIBERN GÜNSTIGE ALTERNATIVEN

ISDN-Zeitalter neigt sich dem Ende zu

Das analoge Zeitalter und die ISDN-Ära neigen sich in Deutschland dem Ende zu. Bis 2018 plant die Deutsche Telekom die Abschaltung von ISDN-Anschlüssen. Das hat oftmals Folgen für die Betreiber älterer Wind- und Solarparks sowie Umspannwerken, die noch mit herkömmlicher Telefonotechnik bzw. Modemanschlüssen gesteuert werden. Sie brauchen Ersatz für die vorhandenen Kommunikationsverbindungen. Da diese Anlagen in der Regel weit außerhalb erschlossener Ortschaften liegen, insbesondere Windparks, kann dort nicht immer automatisch auf eine gut ausgebauten Infrastruktur mit Glasfaser zurückgegriffen werden. Es kommt hinzu, dass die Anforderungen an die IT-Sicherheit stetig zunehmen und sichere und rund um die Uhr verfügbare Kommunikationsverbindungen zur Steuerung dieser technischen Anlagen absolut notwendig sind.

Ein probates Mittel, dieser Entwicklung Rechnung zu tragen, ist der Einsatz von Satelliten-technik. Prozessdaten zur Steuerung der technischen Anlagen werden vom Satelliten bidirektional entweder direkt an die Leitstelle oder an eine Bodenstation, einen so genannten Teleport, und von dort via Leased Line oder verschlüsselt über das Internet an den gewünschten Standort übertragen.

Vorteile der Satellitenkommunikation

Die Kommunikation über geostationäre Satelliten bietet viele Vorteile: Solche Verbindungen

sind überall verfügbar, vor allem auch dort, wo andere Übertragungsmedien wie Kabel, Richtfunk oder GSM keine Abdeckung bieten. Außerdem lassen sich die Anbindungen in kürzester Zeit vor Ort realisieren. Des Weiteren sind Satellit und Teleport schwarzfallsicher. Das ist besonders wichtig für kritische Infrastruktur, die im Blackout-Fall erreichbar und steuerbar sein muss. Es spricht also vieles für den Einsatz von Satelliten-technik.

Die ESP (EuroSkyPark GmbH) aus Saarbrücken, ein Beteiligungsunternehmen der VSE NET, ist seit vielen Jahren spezialisiert auf Satellitenkommunikation zur Steuerung von Windkraft- und Wasserkraftanlagen, Solarparks oder großtechnischen Anlagen der Energiebranche wie Umspannanlagen. Die ESP ist europaweit unterwegs und bietet maßgeschneiderte Lösungen auf die besonderen Anforderungen des Energiesektors. Da in der Praxis, zum Beispiel in einem und demselben Windpark, verschiedene Anlagentypen zum Einsatz kommen, hat ESP Kommunikationslösungen entwickelt, die beliebig skalierbar, unabhängig vom Anlagentyp sowie kostengünstig in der Anschaffung und im Betrieb sind. So gilt zum Beispiel der ESP SatConnect als gute Alternative zur Sicherstellung der Prozessdatenkommunikation. Dabei besteht sogar die Möglichkeit, vorhandenes Equipment und Software weiterhin zu nutzen. Die ESP hat jede Menge praxiserprobte Techniklösungen auf Lager. Einfach mal nachfragen: www.euroskypark.com



EUROSKYPARK FOURNIT AUX PRODUCTEURS D'ÉLECTRICITÉ ET AUX OPÉRATEURS RÉSEAU DES ALTERNATIVES PLUS AVANTAGEUSES.

Le déclin de l'ISDN

En Allemagne, l'ère analogique et de l'ISDN déclinent. Deutsche Telekom, l'opérateur télécoms historique, prévoit de mettre un terme aux connexions au réseau numérique à intégration de services d'ici 2018. Ce qui n'est pas sans conséquences pour les opérateurs des parcs éoliens et solaires plus anciens, ou pour les postes de transformations, qui utilisent encore les technologies téléphoniques classiques et les connexions modem pour piloter leurs infrastructures. Pour eux, des solutions alternatives de liaisons de communications s'imposent donc. Comme ces infrastructures, en particulier les parcs éoliens, se situent bien loin des communes connectées, la mise en place d'une connexion de fibre optique n'est donc pas toujours envisageable. À cela s'ajoutent des exigences croissantes en matière de sécurité informatique, mais aussi en termes de stabilité, de fiabilité et de disponibilité 24/24h des liaisons de communications, qui sont absolument nécessaires au pilotage de ces installations techniques. Un moyen efficace de porter cette évolution : l'utilisation de la technologie satellitaire. Avec un pilotage des installations techniques, qui s'effectue via une liaison bidirectionnelle par satellite, soit directement au centre de contrôle ou à une station au sol, grâce à un téléport, et de là, à travers la ligne louée ou chiffrée sur Internet jusqu'à l'emplacement souhaité.

Avantages des communications par satellite
La communication par satellites géostationnaires présente de nombreux avantages : de telles

liaisons sont partout disponibles, en particulier lorsque d'autres moyens de transmissions tels que le câble, la radio ou le GSM ne fournissent aucune couverture.

De plus, les connexions peuvent être mises en place dans un laps de temps très court, et directement sur le site. En outre, le satellite et le téléport ont la particularité d'être accessibles et contrôlables en cas de panne ou de black-out. Autant d'arguments, donc, en faveur de l'utilisation de la technologie par satellite.

Basée à Sarrebruck et filiale de VSE NET, ESP (EuroSkyPark GmbH) est, depuis de nombreuses années, spécialisée dans les communications par satellite dédiées au contrôle des centrales d'énergie éolienne et l'hydroélectricité, des parcs solaires et des usines à grande échelle dans le domaine de l'énergie, comme les postes de transformation. L'agence présente en Europe, ESP propose des solutions adaptées aux besoins spécifiques du secteur énergétique.

En pratique, par exemple dans un même parc éolien, qui compte plusieurs types d'installations, ESP a mis en place des solutions de communication évolutives, peu coûteuses à l'achat et à l'utilisation, quel que soit l'équipement. ESP offre de nombreuses solutions technologiques éprouvées sur le terrain : comme ESP satConnect, entre autres, qui constitue une bonne alternative pour assurer la communication des données de processus, tout en gardant la possibilité d'utiliser les équipements et les logiciels déjà existants. Aussi, contacter ses experts en vaut la peine : www.euroskypark.com



Tim Cole in Saarbrücken

Digitalisierung, Vernetzung und Mobilität gelten als die Megatrends des 21. Jahrhunderts. Ist die deutsche Wirtschaft trotz ihrer Erfolge dabei, diese Trends zu verschlafen? Antworten darauf lieferte Autor und Digitalisierungsspezialist Tim Cole im Frühjahr im Saarbrücker Schloss. Er war Gastredner zum Thema Digitalisierung auf der Gemeinschaftsveranstaltung der IHK Saarland, des Arbeitskreises Wirtschaft, der VSU und der saar.is. Geschäftsmodelle, Arbeitswelt, Kundenbeziehungen, alles sei von der digitalen Transformation betroffen und keine Branche könne sich entziehen, so der Deutsch-Amerikaner, der in Österreich lebt. Wichtig sei nur, wie die Unternehmenslenker mit der Digitalisierung umgehen, sie als Bedrohung oder Chance sehen. Am Beispiel von Marketing, Vertrieb und Logistik zeigte Cole die Veränderungen, aber auch die Chancen, die die Digitalisierung den Unternehmen und den Kunden bietet. So gibt es beim Shopping 3.0 nicht nur ausgeklügelte Onlineshops, sondern auch jede Menge Empfehlungsportale, die die Meinung der Kunden stark beeinflussen können.

„Einkaufen wird zu einem geteilten Erlebnis“, so Cole. Und auch die Logistik der online bestellten Waren stehe vor grundlegenden Veränderungen. Auslieferungen per Drohne oder das Ausdrucken per 3-D-Drucker gehören bereits zur Realität. Und was können wir tun? Zuhören, schnell sein und vor allem nach vorne schauen, den Mut haben, Dinge zu verändern. „Das Neue ist nicht aufzuhalten, man kann es nur hinauszögern“, so Cole.

Tim Cole à Sarrebruck

La digitalisation, la mise en réseau et la mobilité sont les mégatendances du 21ème siècle. Des défis que l'économie allemande ne doit pas laisser passer. Pour Tim Cole, auteur et spécialiste de la numérisation, peu importe qu'elles représentent une chance ou une menace pour les chefs d'entreprise. Ce qui compte avant tout c'est l'approche de ces derniers face à ces évolutions.

À travers les exemples du marketing, de la vente et de la logistique, il est revenu sur les changements et sur les opportunités offertes par la numérisation à l'entreprise et au client. Le commerce 3.0, ce n'est pas que des boutiques ingénieries en ligne uniquement, a-t-il expliqué. Ce sont aussi des portails de conseils et de recommandations, qui peuvent fortement influencer le choix des clients, et faire du shopping une « expérience partagée », a-t-il déclaré. Le secteur logistique est aussi considérablement impacté par les évolutions de la vente en ligne. Comme la livraison par drone ou l'impression en 3D, qui sont déjà des réalités. « Et que pouvons-nous faire? Écouter, réagir rapidement et surtout regarder vers l'avant, avoir le courage de changer les choses. Car on n'arrête pas le progrès; on peut juste le ralentir », a conclu Tim Cole.



Kühle Räume für VSE NET

Prima Klima mit FAMIS

„Klima als Service“ heißt eines der neuen Produkte der FAMIS. Es trägt dazu bei, dass die Digitalisierung im wahrsten Sinne des Wortes mit „kühlem“ Verstand vongestattengehen kann. Denn das Produkt ist ideal geeignet für Betreiber von Serverräumen, Knotenpunkten für das Internet oder anders ausgedrückt, überall, wo hochwertige Geräte gleichbleibende Temperaturen das ganze Jahr über benötigen. Wer „cool“ rechnet, spart mit dem neuen Produkt jede Menge Energie und zwar rund 75 Prozent gegenüber herkömmlichen Klimageräten. Gleches gilt für die Reduzierung der klimaschädlichen CO₂-Emissionen.

Und so „cool“ kann's aussehen: FAMIS stellt die gewünschte Kälte zur Verfügung, nutzt dabei überwiegend kostengünstig die freie Kühlung und erzeugt lediglich zu Spitzenzeiten, z. B. an heißen Sommertagen, konventionelle Kälte. FAMIS liefert den Klima-Service von A bis Z, d. h. Energiebezug, notwendige Investitionen, Betriebsführung, Wartung, Instandhaltung, Instandsetzung und 24-stündiges Störungsmanagement an 365 Tagen im Jahr inklusive Energie- und Anlagencontrolling.

Prima Klima mit dem Rund-um-Sorglos-Paket der FAMIS. VSE NET macht als erster Kunde Gebrauch davon.

Weitere Infos | Pour plus d'informations : heiko.henkelmann@vse.net.de

Des chambres froides pour VSE NET

« Prima Klima » avec FAMIS

« La climatisation en tant que service ». C'est le nom d'un des nouveaux produits de la société FAMIS. Sa fonction : faire en sorte que la digitalisation reste « cool », au sens de « frais ». Une solution idéale pour les opérateurs de salles de serveurs, de points noraux pour Internet ou de tout autre infrastructure de haute technologie qui ont besoin de températures constantes tout au long de l'année pour fonctionner. Qui veut de la fraîcheur, pourra épargner beaucoup d'énergie, avec ce produit : environ 75 pourcent de gain comparé aux appareils de climatisation conventionnels. Idem, pour ce qui est de la réduction des émissions nocives de CO₂.

Et cela paraît tellement « cool » ; FAMIS fournit en effet la température souhaitée. La société utilise la plupart du temps, le refroidissement à moindre frais et ne produit du froid classique qu'aux heures de pointe seulement, ou durant les chaudes heures d'été. FAMIS c'est un service complet de A à Z, qui inclut la consommation énergétique, les investissements nécessaires, l'exploitation, l'entretien et la maintenance, la réparation et la gestion des pannes (24/24h, 365 jours par an), ainsi que le contrôle de l'énergie et des équipements. « Prima Klima », avec son bouquet de service et d'assistance complet, n'a pu que séduire un client aussi exigeant que VSE NET.

Gesundheitspark St. Ingbert am Glasfasernetz der VSE NET

Schnelles Internet für telemedizinische Anwendungen

Schnelle Datennetze sind Voraussetzung für moderne Telemedizin. Die Kreiskrankenhaus St. Ingbert GmbH und das Medizinische Versorgungszentrum Gesundheitspark Saarpfalz gGmbH sind seit Ende April an das Glasfasernetz der VSE NET angebunden. Der Telekommunikationsdienstleister hatte im vergangenen Jahr im Rahmen eines öffentlichen Ausschreibungsverfahrens den Zuschlag bekommen. Im Landratsamt in Homburg stellten VSE NET, das Krankenhaus und deren IT-Dienstleister Braintower Technologies das Projekt vor. „Leistungsfähig dimensionierte Internetzugänge mit 100 Mbit/s gehören zu einer modernen Infrastruktur und sind ein wichtiger Standortfaktor im Gesundheitspark St. Ingbert wie auch im ländlichen Raum“, erklärte der Landrat des Saarpfalz-Kreises und Aufsichtsratsvorsitzende des Kreiskrankenhauses, Dr. Theophil Gallo. „Der Zugang zur Datenautobahn und der Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien werden helfen, medizinische Daten und Informationen für Prävention, Diagnose, Behandlung und Weiterbetreuung von Patienten nahezu in Echtzeit auszutauschen, im Bedarfsfall Ärzte zu entlasten und gleichzeitig die medizinische Versorgung in der Fläche zu verbessern“, freute sich der Geschäftsführer des Kreiskrankenhauses, Thorsten Eich.



Daumen hoch für schnelles Internet: Frank Harpers von der VSE NET, die CEOs von Braintower Technologies, Nicholas Wagner und Florian Wiethoff, Landrat Dr. Theophil Gallo, Thorsten Eich, Geschäftsführer des Kreiskrankenhauses, und VSE NET-Geschäftsführer Michael Leidinger (v.l.n.r.).

Gesundheitspark St. Ingbert connecté à la fibre optique de VSE NET

L'Internet rapide dédié aux applications de télémédecine

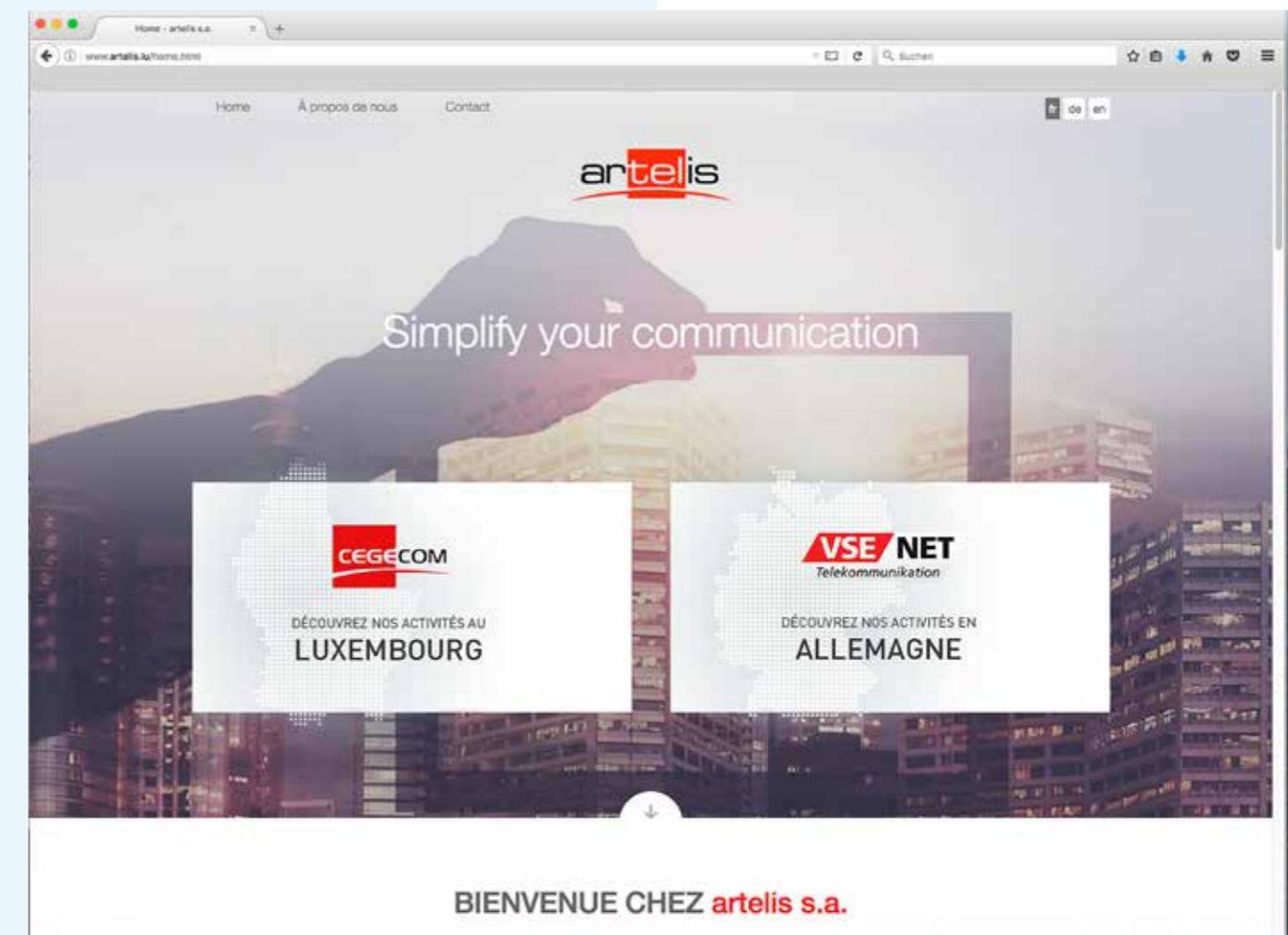
Les réseaux de données rapides sont une condition sine qua non pour une télémédecine moderne. Depuis fin avril dernier, l'hôpital de Sankt Ingbert (Kreiskrankenhaus St. Ingbert GmbH), et le centre de santé et de soins médicaux Gesundheitspark Saarpfalz (Medizinische Versorgungszentrum Gesundheitspark Saarpfalz gGmbH) sont connectés au réseau de fibres optiques de VSE NET. L'année dernière, suite à un appel d'offre, le fournisseur de services de télécommunications a été retenu pour le projet. Ce dernier a été réalisé ensemble avec Braintower Technologies, le fournisseur de services informatiques du groupe hospitalier. « Des accès Internet puissants, dotés d'une capacité de 100 Mbit/s font partie d'une infrastructure moderne. Ils constituent une infrastructure importante pour Gesundheitspark St. Ingbert, ainsi que pour les zones rurales. », déclare le Dr Theophil Gallo, l'administrateur du district du palatinat sarrois et président de l'hôpital du district. « L'accès à l'autoroute de l'information et l'utilisation des technologies d'informations et de communications permettront d'échanger en temps quasi réel des données médicales et des informations : que ce soit pour la prévention, le diagnostic, le traitement et les soins des patients. Cela soulagera également les médecins en cas de besoin, tout en améliorant les soins médicaux dans la région. », se réjouit Thorsten Eich, le directeur général de l'hôpital du district.

Le nouveau site Web d'artelis

Clair, responsable, moderne

artelis revoit son site Web. Avec un contenu amélioré et une présentation plus claire et moderne, le groupe alternatif de télécommunications transfrontalier – basé au Luxembourg (avec Cegecom) et en Sarre (avec VSE NET) – démontre une fois encore sa volonté d'être toujours plus proche et à l'écoute de ses clients, tout en les accompagnant de manière toujours plus réactive dans leurs défis d'affaires. Trilingue (français, allemand, anglais), et d'une utilisation plus conviviale et intuitive, le nouveau site Web d'artelis permettra à ses visiteurs de se rediriger vers les autres sites.

Weitere Infos | Pour plus d'informations : artelis.net



Die neue Internetseite der artelis

Übersichtlich, responsiv, modern

Der Internetauftritt der artelis wurde relauncht: Übersichtlicher, moderner und mit einem Klick zum Ziel. Der grenzüberschreitende Telekommunikationsdienstleister mit Cegecom in Luxemburg und VSE NET im Saarland zeigt mit seinem neuen Look, wie er mit seinen lösungsorientierten Produkten und Dienstleistungen noch näher am Kunden dran ist. Die neue Webseite ist benutzerfreundlich, intuitiv bedienbar, dreisprachig (Französisch, Deutsch, Englisch) und ermöglicht dem Nutzer, mit einem Klick auf die gewünschten Seiten zu kommen.

INMOTION



www.cegecom.lu | www.vsenet.de

CEGECOM

VSE NET
Telekommunikation