

COMMUNICATION & MORE

INMOTION

1 | 2016

Im Fokus:	Digitaler Meilenstein für das Saarland
Focus :	<i>une étape digitale pour la Sarre</i>
Innovation :	Cegecom accroît sa visibilité à l'international
Innovation:	Internationale Präsenz der Cegecom zahlt sich aus
interne :	Equipe Sales Luxembourg –
Intern:	<i>La créativité comme moteur</i>
	Vertrieb Luxemburg – Kreativität als Motor

Im Fokus / focus	Digitaler Meilenstein für das Saarland <i>Une étape digitale pour la Sarre</i>	4
	Vorbeugen ist besser als heilen <i>Mieux vaut prévenir que guérir</i>	6
	De la sécurité dans le gaz et l'électricité	8
	Über die Sicherheit bei Gas und Strom	10
		12
		14

Innovation / innovation	Virtuelle Welten machen's möglich <i>C'est possible avec les mondes virtuels</i>	16
	Als die Bilder streamen lernten <i>Les images en streaming</i>	17
		18
		19
	Cegecom accroît sa visibilité à l'international	20
	Internationale Präsenz der Cegecom zahlt sich aus	22

Kundenportrait / Portrait-client	Cegecom soutient Opexia dans ses défis de croissance	24
	Cegecom unterstützt Opexia PSF in ihrer Wachstumsstrategie	26
	6 Richtige mit VSE NET	28
	Les 6 bons numéros avec VSE NET	30

Intern / interne	Equipe Sales Luxembourg – La créativité comme moteur	32
	Vertrieb Luxemburg – Kreativität als Motor	34

Partenaires/Partner	Cegecom partenaire du Forum Euro-IX Cegecom sponsor Forum Euro-IX	36
	Digitalisierung der Pfalz schreitet voran La numérisation progresse dans le Palatinat	37
	La Fedil résolument tournée vers l'innovation et l'ICT	38
	Unterneherverband Luxemburgs setzt auf Innovation und Digitalisierung	40
	Willkommen.Saarland	42
	Vive le .saarland	43

Nachrichten / Nouvelles		44
--------------------------------	--	----

Impressum | Mentions légales

Herausgeber | Editeur:

VSE NET GmbH

Nell-Breuning-Allee 6

66115 Saarbrücken

Tel.: +49 681 607-1111

www.vsenet.de

Projektleitung | Chef de projet: Bernd Trampert

Deutsche Redaktion | Rédacteur en chef allemand: Armin Neidhardt

Französische Redaktion | Rédaction française: Mick Daniel

Realisierung | Réalisation: Michael Weiss

Fotorechte | Droits des photos: Julien Becker, Cegecom, Creos Luxembourg,
brainworks unlimited, fotolia.com, istockphoto.com

Cegecom S.A.

3, rue Jean Piret

L-1027 Luxembourg

Tel.: +352 27 60-1

www.cegecom.lu

Editorial



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Digitalisierung schreitet unaufhaltsam voran und mit ihr Chancen und Risiken zugleich.

Immer mehr Unternehmen, vor allem auch der Klein- und Mittelstand, sowie öffentliche Einrichtungen stehen vor der entscheidenden Frage, wie sie mit der exorbitant zunehmenden Datenmenge, den steigenden gesetzlichen Anforderungen in punkto Sicherheit und Datenschutz gerecht umgehen sollen.

Die beiden nationalen Carrier und Service-Provider VSE NET und Cegecom haben dafür die passenden Produkte und Dienstleistungen auf Lager. Innovative und individuelle Lösungen der beiden Telekommunikationsdienstleister sorgen dafür, dass Kunden das Thema Cloud-Computing sicher angehen können. Sowohl das Rechenzentrum Saar 1 in Saarwellingen der VSE NET als auch das Data-Center der Cegecom in Luxemburg lassen in puncto Datenschutz und Sicherheit keine Kundenwünsche offen. In jeder Hinsicht nah dran, energieeffizient und somit kostengünstig und nach deutschem bzw. luxemburgischem Recht – mit den Rechenzentren sind die Kunden der VSE NET und Cegecom einfach auf der sicheren Seite.

In unserer neuesten Ausgabe von Inmotion haben wir wieder jede Menge interessante Geschichten rund um die Telekommunikation zusammengestellt, lassen Kunden, politisch Verantwortliche und Mitarbeiter zu Wort kommen, beleuchten das Thema Datenschutz und stellen neueste und sichere Lösungen aus der Welt der Cegecom und VSE NET vor. 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 digitalisation se poursuit inexorablement, et entraîne dans son sillage ses opportunités et ses risques. De plus en plus d'entreprises – en particulier les petites et moyennes entreprises et les institutions publiques – sont confrontées à la croissance exorbitante du volume des données. Avec cette question cruciale : comment répondre aux exigences légales de plus en plus nombreuses en matière de sécurité et de confidentialité des données ?

Les deux fournisseurs nationaux d'accès de télécommunications, Cegecom et VSE NET, offrent déjà des produits et des services adaptés à ces nouveaux défis. Notamment avec des solutions innovantes et individuelles basées sur l'utilisation sécurisée de la technologie du cloud. Aussi, les datacenters de Cegecom (au Luxembourg) et de VSE NET (Saar 1, en Sarre), offrent le meilleur de ce que peuvent attendre leurs clients en termes de sécurité des données. Proches des sites opérationnels des clients, efficaces en matière de consommation énergétique, d'un coût abordable, ils sont conformes aux dispositions réglementaires en vigueur au Luxembourg et en Allemagne.

Dans la présente édition d'Inmotion, nous vous relatons une fois de plus des histoires passionnantes sur le thème des télécommunications. Nous y donnons également la parole aux clients, aux décideurs politiques et à nos collaborateurs sur la question de la protection des données. Nous vous dévoilons enfin les solutions les plus récentes et les plus sûres des mondes de Cegecom et de VSE NET. Un coup d'œil en vaut la peine.

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

Cordialement

Geschäftsführung/Direction

Georges Muller

3



ERSTES GRÜNES RECHENZENTRUM DER VSE NET OFFIZIELL IN BETRIEB GENOMMEN

Digitaler Meilenstein für das Saarland

Großer Bahnhof bei der offiziellen Eröffnung des Rechenzentrums „Saar 1“ in Saarwellingen: Ministerpräsidentin Annegret Kramp-Karrenbauer, VSE-Vorstandsmitglied Dr. Gabriele Clemens und VSE NET-Geschäftsführer Michael Leidinger eröffneten Anfang April zusammen mit der Geschäftsführung der Net-Build GmbH, Patrick Bohn und Maik Hausknecht, das erste grüne Hochleistungsrechenzentrum im Saarland. Auf einer Fläche von rund 1.200 Quadratmeter bieten 320 so genannte Racks Platz für 12.000 Server. Damit haben Unternehmen aus Industrie und Gewerbe sowie öffentliche Institutionen eine weitere Möglichkeit, ihre IT-Infrastruktur in professionelle Hände zu geben.

Errichtet wurde das Rechenzentrum in knapp sechs Monaten vom saarländischen IT-Unternehmen Net-Build Datacenter GmbH auf einem ehemaligen Betriebsgelände der VSE in unmittelbarer Nähe des Industriegeländes Dickenwald in Saarwellingen. Größter Betreiber ist

VSE NET mit 80 Prozent der Kapazitäten; Net-Build hat 20 Prozent übernommen. Die Gesamtinvestition beträgt rund 6,5 Millionen Euro. Das Rechenzentrum Saar 1 erfüllt alle erkennlichen 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.

Unter dem Strich sind das viele Vorteile, die immer mehr Unternehmen und die Öffentliche Hand dazu bewegen, über Cloud-Computing ernsthaft nachzudenken. Die ersten Kunden sind bereits eingezogen.

Net-Build meistert Herkulesaufgabe

Bauherr des Hochleistungsrechenzentrums ist die Net-Build Datacenter GmbH aus Saarwellingen. Das IT-Unternehmen mit 15 Mitarbeitern gehört zu den Top-Ten-Providern in den Bereichen Servern und Webhosting für Privat und Business. Net-Build arbeitet bereits seit geraumer Zeit mit der VSE NET partnerschaftlich zusammen. Über die Beweggründe sprach Inmotion mit den Geschäftsführern Maik Hausknecht und Patrick Bohn.

Wie lange arbeiten Sie schon mit der VSE NET zusammen?

Maik Hausknecht: Unsere Partnerschaft ist über viele Jahre gewachsen. VSE NET wickelt beispielsweise einen großen Teil ihres Domain-Geschäfts über uns ab. 2012 gab es bereits erste Überlegungen zum Bau eines Rechenzentrums, den wir nun ganz in der Nähe unseres Firmensitzes erfolgreich realisiert haben.

Knapp sechs Monate Bauzeit, Einhaltung des Budgets, ein Vorzeigeobjekt in punkto Energieversorgung – das spricht für Qualität.

Patrick Bohn: Es war in der Tat eine große Herausforderung für uns, zumal wir Projektsteuerung und Bauleitung selbst übernommen haben. Allein 30 verschiedene Gewerke mussten in kurzer Zeit zielgerichtet gemanagt werden. Was wir auf die Beine gestellt haben, kann sich sehen lassen.

VSE NET mietet 80 Prozent der Kapazitäten, Net-Build 20 Prozent. Wie viel nutzen Sie selbst und wie läuft die Kundenakquise?

Maik Hausknecht: Die Hälfte unserer Kapazitäten benötigen wir selbst für unsere eigenen Kunden. Wir gehen davon aus, dass wir die verbleibenden 50 Prozent in den nächsten zwei bis drei Jahren ausgelastet haben.

Kommt man sich bei den Kunden nicht ins Gehege?

Patrick Bohn: VSE NET bedient ganz andere Kundensegmente als Net-Build. Wir sind ein spezialisierter Web-Content-Provider, der individuelle Clusterlösungen genau auf die Anforderungen der Kunden entwickelt zum Beispiel für Online-Shops. Wir sind zu 90 Prozent deutschlandweit unterwegs. Deshalb sind wir im Saarland vielleicht nicht so bekannt.

Wie sehen Sie die Entwicklung von Cloud-Computing?

Maik Hausknecht: Wir stehen sicherlich noch am Anfang der Entwicklung. Aber der Trend geht bei Unternehmen klar in Richtung Cloud-Computing. Ob ein Unternehmen sich dafür entscheidet, seine Daten in ein Rechenzentrum zu geben, ist in erster Linie kostengetrieben. Die Verschärfung der gesetzlichen Anforderungen tut ihr Übriges. Von daher blicken wir optimistisch in die Zukunft.

Weitere Infos: bernd.trampert@vset.net.de



Ministerpräsidentin Annegret Kramp-Karrenbauer

„Digitales Design“ – Das Hochleistungsrechenzentrum Saar 1 ist ein Meilenstein für den weiteren Ausbau der digitalen Infrastruktur des Saarlandes. Die Digitalisierung sehen wir als große Zukunftschance für unser Land. Der flächendeckende Breitbandausbau, das Angebot leistungsstarker und sicherer Rechenzentrumsleistungen sowie Industrie 4.0-Anwendungen sind Kernbereiche dieser Digitalisierungsstrategie. Wer in Zukunft erfolgreiche Geschäfte machen will, darf nicht nur das Produkt verkaufen, sondern auch die Dienstleistungen drum herum.



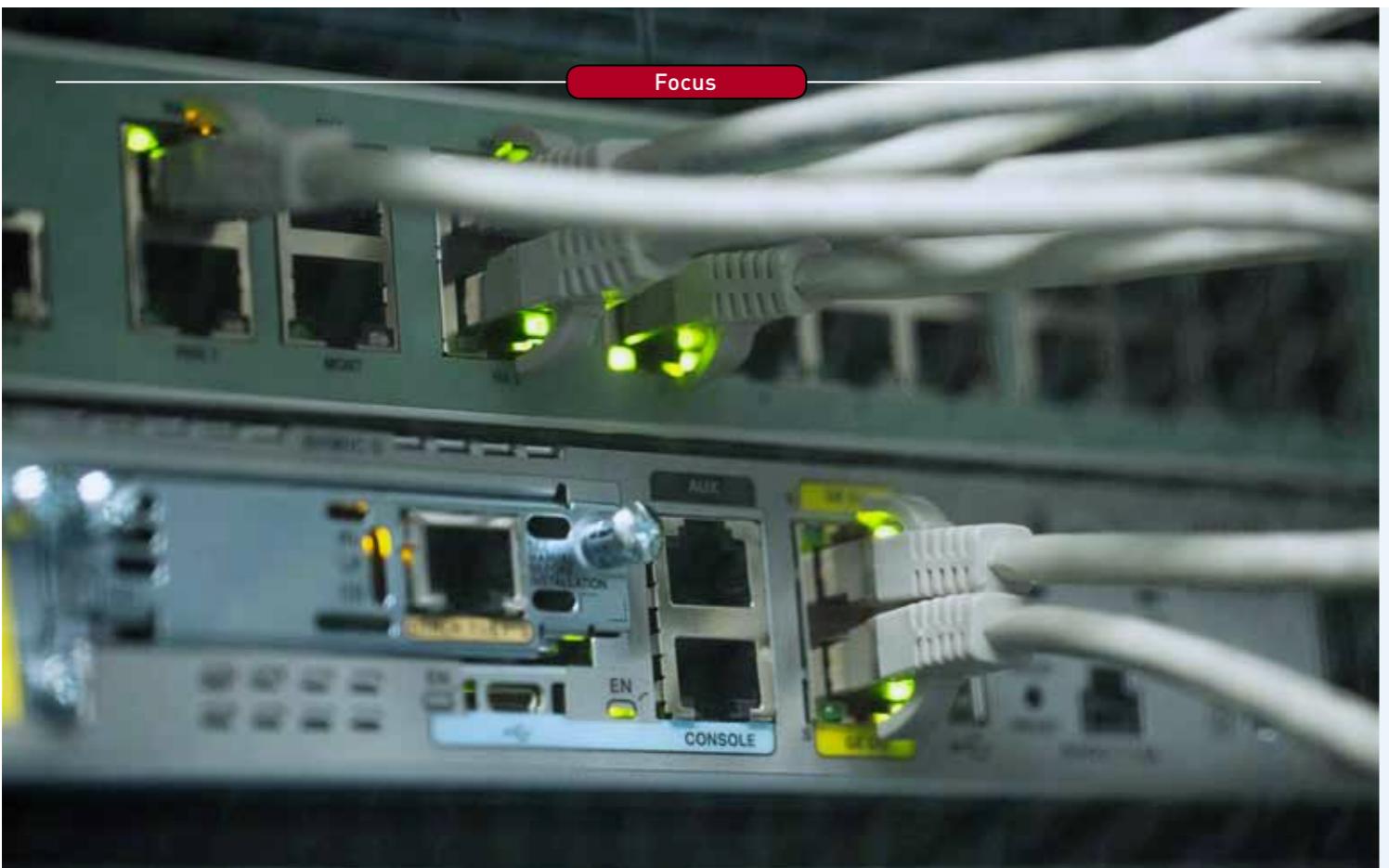
VSE-Vorstandsmitglied Dr. Gabriele Clemens

„Sicher wie Fort Knox“ – Das erste grüne Rechenzentrum des Saarlandes wurde fristgerecht und im vorgesehenen Budgetrahmen erfolgreich umgesetzt. Alle Sicherheitsaspekte erfüllen sämtliche strengen Standards und Auflagen. Ein unschätzbarer Vorteil ist die Tatsache, dass die Daten nicht auf x-beliebigen Servern in der Welt liegen, sondern im Saarland in der Nähe unserer Kunden. Das bietet schnelle Erreichbarkeit, aber vor allem auch Rechtssicherheit. Mit der Digitalisierung stehen wir erst am Anfang einer erfolgversprechenden Zukunft. Stimmen Rahmenbedingungen und Nachfrage könnte Saar 2 bald folgen.



VSE NET-Geschäftsführer Michael Leidinger

„Mehrwertdienste“ – Unsere Kunden wollen heute nicht nur einen Internetanschluss, sondern auch Mehrwertdienstleistungen wie Housing, Wartungsdienste, Betrieb der Server, Router und Firewalls. An dieser Wertschöpfungskette will die VSE NET weiter wachsen. Wer als Kunde seine Daten in unser Rechenzentrum gibt, hat weder Investitions- noch Betriebsrisiko. Allein die Stromkostenreduktion kompensiert für den Kunden bereits die Miete.



Focus

LE PREMIER DATACENTER VERT DE VSE NET OFFICIELLEMENT EN FONCTION

Une étape digitale pour la Sarre

Grande réception en avril dernier, lors de l'ouverture officielle du datacenter « Saar 1 » à Saarwellingen, près de Sarrelouis, en présence du Ministre-président de la Sarre, Annegret Kramp-Karrenbauer. Le Dr Gabriël Clemens, membre de la direction VSE, Michael Leidinger le Directeur de VSE NET, ainsi que Patrick Bohn et Maik Haussknecht, les directeurs de Net-Build GmbH, ont ouvert le premier centre de données vert hautement performant de Sarre. Le site compte quelque 1.200 m² de surface, 320 racks et 12.000 serveurs. Les entreprises commerciales et industrielles, ainsi que les institutions publiques, pourront remettre leurs infrastructures informatiques entre des mains professionnelles.

Le complexe a été érigé en moins de six mois par la société d'informatique sarroise Net-Build Datacenter GmbH, sur un ancien terrain d'activités appartenant à VSE, situé dans le voisinage immédiat de la zone industrielle de Dickenwald. Avec

80 pour cent de la capacité, VSE NET en est le principal opérateur, Net-Build détenant les 20 pour cent restants. L'investissement total a coûté 6,5 millions d'euros. Saar 1 répond à toutes les exigences imaginables en matière de sécurité : concept sophistiqué de sécurité, alimentations électrique et d'urgence hautement sécurisées, protection contre l'incendie et sécurité d'alarme dotées de multiples composants, connexion de données redondante via la fibre optique, surveillance 24/24h... À cela s'ajoute une conception énergétique efficace, qui réduit de 50 pour cent les coûts d'électricité, pour le refroidissement et la climatisation. Autre avantage : la facilité des accès routiers et autoroutiers au site. Au final, ce sont autant d'arguments qui poussent les entreprises et organismes administratifs à envisager sérieusement les solutions de la technologie cloud. Les premiers clients ont déjà emménagé leur infrastructure à Saarwellingen.

Plus d'informations : bernd.trampert@vsenet.de

Net-Build maîtrise les travaux herculéens

Basé à Saarwellingen, le constructeur de datacenters à haute performance a conçu Saar 1. Avec ses 15 collaborateurs, la société informatique est l'un des dix principaux prestataires dans les domaines des serveurs et de l'hébergement Web à destination des clients privés et professionnels. Net-Build collabore déjà depuis plusieurs années avec VSENET. Inmotion revient sur les raisons de ce partenariat avec les deux directeurs de la société, Maik Haussknecht et Patrick Bohn.

Depuis combien de temps travaillez-vous avec VSE NET?

Maik Haussknecht: Notre partenariat s'est renforcé au cours de nombreuses années. VSE NET développe par exemple une grande partie de ses domaines d'activités à travers nous. En 2012, déjà, les premières réflexions sur la construction d'un centre informatique voyaient le jour. Nous les avons ensuite rapidement concrétisées avec succès, non loin de notre siège.

Près de six mois de construction, conformément au budget prévu, pour une infrastructure modèle en termes d'approvisionnement énergétique : que de la qualité.

Patrick Bohn: En réalité, ce fut un grand défi pour nous, surtout depuis que nous avions pris en charge la gestion même du projet et de la construction. 30 corps de métiers différents ont dû être gérés à cet effet, et ce dans un court laps de temps. Ce que nous avons mis sur pieds est convaincant.

Annegret Kramp-Karrenbauer (Ministre-président de la Sarre)

« Design digital » – Le datacenter Saar1 constitue une étape importante pour le développement de l'infrastructure numérique de la Sarre. Nous voyons dans la digitalisation une grande opportunité d'avenir pour notre Land. Le déploiement à grande échelle de réseaux à large bande, l'offre de centres de données puissants et sécurisés ainsi que les applications industrielles 4.0 sont des domaines-clés de cette stratégie de numérisation. A l'avenir : qui envisage de réussir en affaires, ne devra pas seulement vendre le produit même. Il devra aussi offrir les services qui l'accompagnent.



Dr Gabriël Clemens (Membre de la direction VSE)

« Aussi sûr que Fort Knox » – Le premier centre de données vert de Sarre a été lancé avec succès, dans les temps, et conformément au budget prévu. Tous les aspects de sécurité répondent aux normes et exigences les plus strictes. Autre avantage inestimable : les données ne sont pas stockées sur des serveurs x ou y quelque part dans le monde, mais bien en Sarre, à proximité de nos clients. Non seulement ils bénéficient ainsi d'un accès rapide aux données, mais surtout d'une sécurité juridique. Avec la digitalisation, nous ne sommes qu'au début d'un avenir prometteur. Si les conditions générales et la demande le permettent, Saar 2 pourrait déjà suivre.



Michael Leidinger (Directeur de VSE NET)

« Des services à valeur ajoutée » – Aujourd'hui, nos clients ne veulent pas seulement une connexion Internet ; ils souhaitent aussi des solutions à valeur ajoutée tels que l'hébergement des données, des services de maintenance ou d'exploitation des serveurs, des routeurs et des pare-feu. VSE NET veut toujours plus contribuer à cette création de valeur. Le client, qui place ses données dans notre datacenter, ne prend aucun risque d'investissement ou d'affaires. Rien que la réduction des coûts d'électricité compense déjà le prix de sa location.



VSE NET loue 80 pour cent de la capacité, et Net-Build 20 pour cent. Au final, quelle proportion de cette surface utilisez-vous, et comment s'effectue le démarchage de clients ?

Maik Haussknecht: Nous avons-nous-même besoin de la moitié de notre capacité, pour répondre à la demande de nos propres clients. Nous prévoyons de couvrir les 50 pour cent restants au cours des deux à trois prochaines années.

La séparation entre les infrastructures des clients est-elle vraiment stricte ?

Patrick Bohn: VSE NET sert des segments de clientèle complètement différents que les nôtres. Pour notre part, nous sommes un fournisseur de contenus Web spécialisé. Les solutions de clusters individuels, conformément aux besoins exacts des clients, sont par exemple développées pour les magasins en ligne. Par ailleurs, nous couvrons environ 90 pour cent du territoire allemand. Pour cette raison, nous ne sommes peut-être pas aussi bien connus en Sarre.

Comment voyez-vous le développement de la technologie cloud ?

Maik Haussknecht: Nous en sommes certainement encore à ses balbutiements. Mais la tendance chez les entreprises s'oriente clairement vers le cloud. Le choix d'une entreprise de confier ses données dans un datacenter est avant tout dicté par des considérations de coûts. Et la multiplication des exigences légales dans ce domaine fait le reste. Par conséquent, nous sommes optimistes quant à l'avenir.



WARUM DATENSCHUTZ FÜR VSE NET UND CEGEPCM SO WICHTIG IST

Vorbeugen ist besser als heilen

Früher

war die Welt scheinbar in Ordnung.

Und heute? Internet, soziale Netzwerke, Clouds – all das ist aus der heutigen Geschäftswelt und dem Privatleben kaum noch wegzudenken. Doch mit den ungewohnten Möglichkeiten der digitalen Revolution hielten ganz neue Probleme Einzug: Cyberkriminalität und Datenklau im großen Stil.

Ist das der Preis, den wir alle zahlen, wenn es um die ständige Erreichbarkeit im Netz geht, das bequeme Versenden und Empfangen von Daten, ganz gleich, wo man sich befindet oder Dauer gast bei den Google, Facebook und eBays dieser Welt ist? Wie sicher ist das eigentlich? Welche Daten haben die und was machen die damit? Wie kann man sich schützen und was kommt noch alles auf uns zu?

Fragen über Fragen, die sich immer mehr Nutzer stellen und stellen müssen, ob Privateute, Unternehmen oder öffentliche Hand.

Denn eines ist sicher: Die Digitalisierung schreitet unaufhaltsam voran, ob wir es wollen oder nicht. Und damit steigen auch die Anforderungen an den Datenschutz.

Inmotion hat bei Wolfgang Schütz nachgefragt, auf was sich vor allem Unternehmen in nächster Zeit bei diesem komplexen Thema einstellen können. Schütz ist im RWE Konzern-Datenschutz tätig und u. a. Datenschutz-Spezialist in der VSE Gruppe. In dieser Funktion betreut er auch die VSE NET und vertritt sie in überregionalen Telekommunikations-Datenschutz-Ar-

Weitere Infos: wolfgang.schuetz@rwe.com

Das Internet war genauso unbekannt wie der PC auf dem Schreibtisch oder das Smartphone in der Jackentasche. Für die Jüngeren unter uns kaum vorstellbar, dass das erst gut 30 Jahre her ist.

Datenschutz war irgendwie kein Thema.

beitskreisen wie dem JF Telekommunikation des Bundesbeauftragten für Datenschutz und Informationsfreiheit. So leitet er auch den Arbeitskreis „Datenschutz und Telekommunikation in der RWE-Gruppe“ oder den GDD-Erf-Kreis Mannheim/Ludwigshafen (Gesellschaft für Datenschutz und Datensicherheit e.

V.), dem auch Unternehmen wie SAP angehören. Vor seiner Tätigkeit im RWE-Konzern-Datenschutz hat er bei VSE NET bereits viele Zertifizierungen im Datenschutz und der IT-Security erworben und den Datenschutz als bestellter Datenschutzbeauftragter in der VSE-Gruppe aufgebaut.

Inmotion: Telekommunikationsunternehmen gehen tagtäglich mit Millionen hochsensibler Daten um. Datenschutz und Datensicherheit sind demnach Topthemen. Wie sieht das bei VSE NET aus?

Wolfgang Schütz: VSE NET hat sich seit der Liberalisierung der Telekommunikationsmärkte zu einem nationalen Carrier und Service Provider entwickelt. Schon von Beginn an sind Datenschutz und Datensicherheit wichtige Leitziele der VSE NET. Ob bei Telefonie, Internet oder Sprachmehrwertdiensten, VSE NET unternimmt alles, um den Umgang mit Daten absolut sicher zu machen. Gleches gilt auch für die Cegecom. Hierzu zählen nicht nur technische sondern auch organisatorische Maßnahmen zum Schutz der Daten wie spezifische Datenschutz-Schulungen der



Wolfgang Schütz (li.) mit Bernd Trampert im neuen, sicheren Rechenzentrum Saar 1.

VSE NET oder der im Telekommunikationskundenservice der energis eingesetzten Mitarbeiter. Sensibilisierte Mitarbeiter sehen den Datenschutz im Fokus ihrer Tätigkeit und wissen, was bei Datenschutzbeschwerden zu tun ist.

VSE NET gehört zur VSE-Gruppe und ist somit auch mit dem RWE-Konzern verbunden. Inwieweit greifen die Sicherheitsrichtlinien des Konzerns?

Die VSE NET setzt Konzernrichtlinien im Umfeld der IT-Security und Information-Security (ISMS) um, die auch durch beauftragte Dienstleister der VSE NET sicherzustellen sind. Somit setzt VSE NET sowohl auf konzerninterne als auch internationale und branchenspezifische Standards. So wird neben der bestehenden ISO 9001-(Qualität) und 14001 (Umwelt)-Zertifizierung auch eine ISO 27001-Zertifizierung dies komplettieren. Aber auch die hohen Anforderungen des Telekommunikationsgesetzes (TKG) an Datenschutz und Datensicherheit sind sicherzustellen und gegenüber der Bundesnetzagentur nachzuweisen. So muss ein TK-Sicherheitskonzept nach § 109 TKG umfangreiche Maßnahmen darlegen, die den Schutz des Fernmeldegeheimnisses, den Schutz personenbezogener Daten und die Verfügbarkeit von TK-Diensten sicherstellen.

Datenschutz wird immer komplexer. Zahlreiche Gesetzesnovellierungen und Verordnungen sind in Vorbereitung und werden demnächst auf den Weg gebracht. Auf was können sich die Unternehmen einstellen?

Es ist in der Tat so, dass viele gesetzliche Regelungen und Aktualisierungen anstehen: IT-Sicherheitsgesetz, Vorratsdatenspeicherung 2.0, EU-Datenschutz-Grundverordnung, WLAN-Gesetz, Aktualisierung der ePrivacy-Richtlinie, EU-US-Privacy Shield, Gesetz zur „Digitalisierung der Energiewende“, TK-Sicherheitskataloge, um ein paar Beispiele zu nennen. Hier bedarf es gerade für Unternehmen umfangreichen Fachwissens, um den Überblick zu behalten. Die Digitalisierung und der einhergehende technologische Wandel machen es absolut nötig, die gesetzlichen Vorgaben für ein Mehr an Datensicherheit zu verschärfen. Industrie 4.0, das Internet der Dinge, Cloud-Computing, die M-2-M-Kommunikation, sprich Maschine zu Maschine, die verstärkte Anwendung von Apps, aber auch die Internationalität der Unternehmen machen den Datenschutz zu einem zentralen Thema. Gerade letzteres betrifft die wirtschaftlichen Aktivitäten in Staaten, die vielleicht datenschutztechnisch gesehen nicht so hohe Standards wie in Deutschland, Luxemburg und Westeuropa haben. Cybergefahren drohen heutzutage überwiegend auf

Seiten des so genannten Social-Phising (E-Mail mit persönlicher Ansprache) und in Apps. Hier sollte jeder kritisch agieren und Berechtigungen einer App vor Installation im Store prüfen. Auch Cloud-Dienste können oftmals durch den Nutzer nicht erkannt werden. So werden oft unbewusst Daten aus dem Unternehmen in unsichere Cloud-Umgebungen übermittelt.

Paragrafendschungel und erhöhte Anforderungen an den Datenschutz bewegen Unternehmen vermehrt dazu, über Cloud Computing nachzudenken. Wie sicher ist das?

Seine Daten in sicheren Händen zu wissen, ist beruhigend und wichtige Voraussetzung zugleich. Professionell betriebene Rechenzentren in Deutschland bieten diese Möglichkeiten. Das VSE NET Rechenzentrum Saar 1 in Saarwellingen ist bereits nach modernsten Green-IT und nach höchsten Sicherheitsanforderungen designed (z. B. TIER III plus, ISO 27002) und ein nach TÜV-Saarland zertifiziertes „Geprüftes Rechenzentrum“. Wer seine Daten dort ablegt, genießt höchste Sicherheit, kurze Wege und deutsches Recht. Datenschutz und Datensicherheit sind wichtige Qualitätsmerkmale für Dienstleistungen und Produkte der VSE NET. Gleichermaßen gilt natürlich auch für das Rechenzentrum der Cegecom in Luxemburg, nur eben unter luxemburgischem Recht.

Dann wäre das doch auch ein gutes Geschäftsfeld?

Es gibt so gut wie kein Unternehmen und keinen Bereich, die nicht vom Datenschutz tangiert werden. Unternehmen und öffentliche Einrichtungen sind gut beraten, sich professionelle Partner mit Erfahrung ins Boot zu holen. Wer beim Datenschutz spart oder nur die Minimalvorgaben erfüllt, kann ein böses Erwachen erleben. Mit der neuen EU-Datenschutz-Grundverordnung ab Mai 2018 drohen Unternehmen Bußgelder von bis zu 20 Mio. Euro oder bis 4 Prozent vom weltweit erzielten Gesamtumsatz bei Datenschutzverstößen. Vorbeugen ist auf jeden Fall besser als heilen. Gerade im Umfeld von Cyberbedrohungen spielen Verschlüsselung und Identifizieren von gefährlichen IP-Adressen vor Eingang ins Unternehmen eine wichtige Rolle. VSE NET und Cegecom bieten beispielweise Komplett-Lösungen im Bereich Datensicherheit an.

POURQUOI LA PROTECTION DES DONNÉES EST SI IMPORTANTE POUR CEGEPCM ET VSE NET

Mieux vaut prévenir que guérir

Auparavant, le monde semblait apparemment normal. L'Internet était tout aussi inconnu que le PC sur le bureau ou le smartphone dans la poche. Les plus jeunes d'entre nous peinent aujourd'hui à s'imaginer que cela se passait il y a seulement 30 ans. À l'époque, la question de la protection des données ne se posait guère. Internet, les réseaux sociaux, le cloud... Tout cela fait partie du monde contemporain des affaires et de la vie privée d'aujourd'hui. Cependant, avec les possibilités infinies qu'offre la révolution numérique, de nouveaux problèmes ont émergé : tels que la cybercriminalité et le vol de données à grande échelle. Est-ce le prix que nous devons tous payer, pour bénéficier d'une disponibilité constante sur le réseau, d'une transmission et d'une réception faciles des données, où que l'on se trouve, et en tant que client régulier de Google, Facebook ou d'eBay ? Dans quelle mesure est-ce sécurisé ? Quelles données ces géants du Net possèdent-ils ? Et qu'en font-ils exactement ? Comment se protéger et à quoi doit-on encore s'attendre ? Autant de questions que les utilisateurs – individus, entreprises ou administrations publiques – sont encore et toujours en droit de se poser. Une chose est toutefois certaine : la digitalisation progresse inexorablement, que nous le voulions ou non. Et avec elle s'accroissent les exigences en matière de protection des données.

Inmotion a interrogé Wolfgang Schütz, notamment sur la façon dont les entreprises doivent s'adapter face à cette question complexe. Spécialiste de la protection des données au sein du groupe RWE, il intervient entre autre en tant qu'expert dans ce domaine auprès du groupe VSE. À ce titre, il représente VSE NET au sein des groupes de travail régionaux sur la protection des données, dans le secteur des télécommunications. Comme par exemple auprès du Commissariat fédéral à la protection des données et à la liberté d'information. Il préside également le groupe de travail sur « la protection des données et des télécommunications du groupe RWE », ou encore l'Association pour la protection et la sécurité des données (GDD e. V.) à Mannheim/Ludwigshafen, à laquelle appartiennent aussi des sociétés telles SAP. Avant de rejoindre le groupe RWE, il a obtenu de nombreuses certifications en matière de protection des données et de sécurité informatique chez VSE NET. Et en tant que chargé de la protection des données structurées, il a mis en place la structure de protection des données au sein du groupe VSE.



Wolfgang Schütz



Pour plus d'informations : wolfgang.schuetz@rwe.com

Inmotion : Les entreprises de télécommunications gèrent chaque jour des millions de données très sensibles. Avec comme principaux défis la confidentialité et la sécurité des données. Qu'en est-il pour VSE NET ?

Wolfgang Schütz : Depuis la libéralisation du secteur des télécommunications, VSE NET est devenu un fournisseur national de réseaux et de services d'accès. Dès le début, la confidentialité et la sécurité des données constituaient déjà des principes directeurs importants pour VSE NET. Que ce soit les services de téléphonie, d'Internet ou des solutions voix avancées, VSE NET fait tout pour rendre la gestion des données absolument sûre. Il en est même par Cegecom. Ceci comprend non seulement des mesures techniques mais aussi organisationnelles pour protéger les données. Ce sont aussi des formations spécifiques sur la protection des données effectuées par VSE NET ou bien par le service clients Télécommunications d'energis. Les collaborateurs ainsi sensibilisés considèrent la protection des données sous l'angle de leurs activités et savent donc comment réagir en cas de plainte à ce sujet.

VSE NET fait partie du groupe VSE et donc également de RWE. Comment sont régies les politiques de sécurité ?

VSE NET définit les directives de tout le groupe en matière de sécurité informatique et de l'information, qui sont également à appliquer par les prestataires mandatés par VSE NET. Ainsi, cela concerne aussi bien les standards internes et internationaux, que les normes spécifiquement sectorielles : telles que les ISO 9001 (qualité) et 14001 (environnement), complétées par la certification ISO 27001. De même, les exigences élevées de la Loi allemande sur les télécommunications (TGK) relatives à la protection et à la sécurité des données doivent être appliquées et rapportées au régulateur. Ainsi chaque opérateur doit fournir un concept de sécurité des télécommunications, en vertu du paragraphe 109 de cette Loi sur les télécommunications. Celui-ci doit présenter les mesures importantes à prendre, pour assurer la protection du secret des télécommunications et des données personnelles, et pour garantir la disponibilité des services de télécommunications.

La protection des données devient toujours plus complexe. De nombreuses réformes légales et réglementaires, actuellement en préparation, entreront bientôt en application. Comment les sociétés peuvent-elles s'adapter ?

En effet, de nombreux règlements et mises à jour juridiques sont actuellement en attente : loi allemande sur la sécurité informatique, conservation des données 2.0, règlement de base européen sur la protection des données, loi WLAN, actualisation des directives e-Privacy, le bouclier vie privée UE-États-Unis, loi sur la digitalisation de la transition énergétique... Ce sont autant d'exemples. Cela nécessite donc pour l'entreprise une vaste expertise, afin de garder la vue d'ensemble sur tout ce qui se fait dans ce domaine. La digitalisation, et l'évolution technologique qui l'accompagne, rendent absolument nécessaires le renforcement des exigences légales pour une sécurité accrue des données. Avec l'Industrie 4.0, l'Internet des objets, la technologie cloud, la communication machine à machine (M-2-M),

l'utilisation accrue des apps, mais aussi la globalisation des entreprises, la protection des données devient ainsi une question centrale. Celle-ci porte notamment sur les activités économiques des États qui n'ont pas les mêmes exigences ni les mêmes standards élevés en matière de protection des données, comme en Allemagne, au Luxembourg et en Europe occidentale. Aujourd'hui, les risques informatiques portent essentiellement sur le social-phishing (e-mails adressés personnellement à leurs destinataires) et sur les apps. Dans ces cas, tout le monde devrait agir de manière critique et vérifier les autorisations d'une application chez son vendeur, avant de l'installer. Même les services de cloud ne peuvent souvent être reconnus et identifiés par l'utilisateur. Ainsi, des données de l'entreprise sont transmises de manière inconsciente dans des environnements cloud peu sûrs.

La jungle législative et les exigences toujours plus élevées en matière de protection des données secouent les entreprises et les incitent toujours plus à réfléchir sur les caractéristiques de la technologie cloud. Quelles sont les garanties de sécurité ?

En Allemagne, les datacenters gérés par des professionnels apportent toutes les garanties de sécurité. Et pour une entreprise, savoir que ses données reposent entre de bonnes mains, est rassurant. Aussi, le centre de données VSE NET Saar 1 basé à Saarwellingen, utilise déjà la dernière technologie informatique verte. Il répond en outre aux exigences de sécurité les plus élevées (TIER III plus, ISO 27002...). Il est par ailleurs certifié par le TÜV Saarland « centre de données validées ». Celui qui y héberge ses données bénéficie de la sécurité maximale, de courtes distances et de la législation allemande. La confidentialité et la sécurité des données sont des caractéristiques de qualité importantes pour les produits et les services de VSE NET. Cela vaut aussi pour le datacenter de Cegecom au Luxembourg, qui est lui régi par la législation luxembourgeoise.

Ce sont donc là aussi des bonnes opportunités d'affaires...

Il faut savoir qu'il n'existe vraiment aucune société, ni aucun secteur d'activité qui ne soient confrontés à la question de la protection des données. Aussi, les entreprises et les institutions publiques sont bien avisées de faire appel à des partenaires professionnels expérimentés sur le sujet. Qui essaie d'épargner dans le domaine de la protection des données, ou bien ne remplit que les exigences minimales à ce sujet, connaîtra certainement un réveil brutal et douloureux. Avec le nouveau règlement de base de l'UE sur la protection des données, en vigueur à partir de mai 2018, les entreprises qui violeraient les prescriptions sur ce thème, risqueront une amende pouvant se monter jusqu'à 20 millions d'euros, ou équivalent à 4 pour cent du chiffre d'affaires global. Mieux vaut définitivement prévenir que guérir. Surtout dans un environnement marqué par les menaces informatiques, l'encryption et l'identification des adresses IP dangereuses jouent un rôle important pour les sociétés. Cegecom et VSE NET par exemple offrent des solutions complètes dans le domaine de la sécurité des données.

CEO de Creos Luxembourg et membre du Conseil d'administration du groupe artelis, Claude Seywert revient sur les missions et les défis de l'opérateur énergétique national



CREOS LUXEMBOURG :

De la sécurité dans le gaz et l'électricité

Avec ses 9.500 km de lignes électriques et ses quelque 2.000 km de conduites de gaz naturel, Creos Luxembourg fournit 250.000 clients en électricité et environ 50.000 clients raccordés au gaz naturel. Créeée en 1928 sous le nom de Cegedel (Compagnie Grand-Ducale d'Électricité du Luxembourg), devenue depuis Creos Luxembourg, la filiale du groupe énergétique Enovos assume sa vocation de service public. « Notre mission consiste à opérer de manière non discriminatoire nos réseaux de transport et de distribution d'électricité et de gaz naturel, et d'offrir aux fournisseurs actuels et potentiels un accès à des conditions identiques », rappelle Claude Seywert, son CEO.

« La société exécute cette responsabilité sous le contrôle de l'Institut Luxembourgeois de Régulation (ILR) et dans le respect de ses obligations de service public et de protection de l'environnement », poursuit-il. Outre la gestion des réseaux d'électricité et de gaz naturel, Creos Luxembourg assure également le relevé des compteurs, le traitement des données de consommation des clients ainsi que la facturation des péages d'accès aux réseaux. Une large palette d'activités qui n'est pas sans défis. « Historiquement, nous venons d'une culture étatique de service à des usagers, qui naguère se contentaient de ce qu'on leur offrait. Aujourd'hui, le monde a changé. Il faut désormais raisonner à l'envers et placer le client au centre de nos préoccupations, en l'écouter, pour mieux le servir », relève M. Seywert.

Smart Nation

Autre challenge, les nouvelles technologies : « Elles sont essentielles pour notre développement. Déjà, nous préparons l'avenir, en améliorant constamment nos compétences, nos produits et nos solutions, afin de répondre aux besoins de demain », précise-t-il. Parmi les innovations sociétales qui bientôt bouleverseront les habitudes de consommation, le smart grid : un réseau de distribution d'électricité intelligent basé sur l'utilisation des technologies informatiques, pour optimiser la production, la distribution et la consommation d'électricité du pays. L'objectif est de réduire la consommation énergétique, tout en répondant de manière réactive et efficace aux besoins ponctuels en électricité et en gaz. Le système repose sur des compteurs eux aussi intelligents, les smart meters. Placés dans chaque foyer et pilotés par un système central de télélectrice et de télégestion, ils mesurent de manière fiable et en temps réel, la consommation de gaz naturel et d'électricité des ménages. D'ici à 2020, 300.000 compteurs intelligents électriques, et 100.000 pour le gaz, seront remplacés. Les données collectées en temps réel seront alors envoyées aux gestionnaires des réseaux et aux fournisseurs énergétiques. Un travail à grande échelle sur des millions de données de consommation énergétique. Se pose alors la question de la sécurisation des



réseaux et de la communication de ces informations : « La sécurité nous préoccupe plus que jamais. Aussi, nous visons à opérer tout nous-même, et à ne recourir que de façon minimale à des opérateurs externes : nous sommes propriétaires de nos réseaux, nous hébergeons nos données chez nous. Nous avons bâti un mur imperméable, entre nos infrastructures informatiques et télécoms. Nous sécurisons au maximum les données collectées, gérées et traitées », insiste Claude Seywert. De par ses missions, ses produits et services, Creos Luxembourg est un acteur à part. Aussi, il se doit d'offrir des solutions

hyper-sécurisées, qui prennent en compte les normes les plus élevées en matière de protection des données personnelles. Côté opérationnel, l'approche est identique : autogestion des réseaux, aucun partage d'infrastructures avec un prestataire extérieur, afin de limiter les risques de contamination ou de piratage des données. « Aussi, nous attachons une grande importance à des normes de sécurité élevées dans le cadre de ses activités. Les consignes et exigences dans ce domaine sont respectées et appliquées en permanence. A cet effet, nos collaborateurs bénéficient régulièrement de séminaires et de formations », explicite Claude Seywert.

Service, innovation, sécurité

Culture du service de proximité au client ; culture de l'innovation ; culture de la sécurité. Trois gènes de Creos Luxembourg, que l'on retrouve dans l'ADN d'artelis, dont le Conseil d'administration compte Claude Seywert comme membre. Le groupe transfrontalier de télécommunications se compose d'une part de l'opérateur luxembourgeois Cegecom, filiale du fournisseur énergétique historique Cegedel, créée en 1998, lors de l'ouverture du marché des télécommunications. Et d'autre part de VSE NET, lancée également en 1998, basée à Sarrebruck et active dans les Länder de Sarre et de Rhénanie-Palatinat. Pour le CEO de Creos Luxembourg, artelis reste plus que jamais une marque de niche dans la Grande-Région : avec une présence transfrontalière et des services à des clients B2B, qui couvrent toute la gamme de l'activité télécom. Pour le groupe, il entrevoyait ainsi un fort potentiel de développement et des opportunités d'affaires, tant au Luxembourg, qu'en Allemagne et, pourquoi pas, en Lorraine...

« Cegecom et VSE NET ont une vision d'affaires originale : se développer encore plus, en tant que marque locale focalisée sur la Grande-Région. Avec une promesse d'affaires qui est unique et reconnaissable, et basée sur des services, des produits et des savoir-faire de pointe », se félicite Claude Seywert. « Leur succès repose à la fois sur la valorisation de leurs expériences respectives et de groupe, sur une mutualisation de leurs expertises et sur la création de synergies. »

Über die Sicherheit bei Gas und Strom



Ü

ber das eigene Stromnetz mit einer Länge von 9.500 km und das eigene Gasnetz mit einer Länge von rund 2.000 km versorgt der Netzbetreiber Creos Luxembourg 250.000 Kunden mit Strom und rund 50.000 Kunden mit Erdgas. 1928 unter dem Namen Cegedel gegründet wurde das Unternehmen zu Creos Luxembourg, einer Tochter der Enovos. „Unsere Aufgabe besteht darin, unsere Transport- und Verteilnetze für Strom und Gas den Energielieferanten diskriminierungsfrei und zu gleichen Bedingungen zur Verfügung zu stellen“, so Claude Seywert.

„Unser Unternehmen wird dabei von der Luxemburger Regulierungsbehörde überwacht und handelt im Rahmen der öffentlichen Daseinsvorsorge und des Umweltschutzes“, so Seywert weiter. Neben dem Betrieb der Strom- und Gasnetze verantwortet Creos Luxembourg die Zählerablesung, die Verarbeitung der Kundenverbrauchsdaten sowie die Berechnung der Netznutzungsentgelte. Eine lange Liste von Aufgaben, die jede Menge Herausforderungen birgt. „Früher waren wir ein rein staatlich geprägtes Unternehmen, das den Verbrauchern Dienste zur Verfügung stellte. Doch die Welt hat sich geändert. Heute steht der Kunde im Mittelpunkt unseres Handelns, für den wir ein offenes Ohr haben, um ihn bestmöglichst zu bedienen“, betont Claude Seywert.

Smarte Nation

Eine andere Herausforderung sind die neuen Technologien. „Für unsere Weiterentwicklung sind sie enorm wichtig. Durch stetige Verbesserung unserer Kompetenzen, unserer Produkte und unserer Lösungen bereiten wir uns schon heute auf die Zukunft vor, damit wir Antworten auf die Bedürfnisse von morgen finden.“ Zu einer dieser grundlegenden Innovationen, die die Verbrauchsgewohnheiten auf den Kopf stellen werden, zählt das Smart Grid: ein intelligentes Stromverteilnetz auf der Basis von IT-Technologie, um Stromproduktion, Verteilung und Verbrauch des Landes zu optimieren. Ziel ist es, den Energieverbrauch zu senken durch optimale Anpassung und Verlagerung des tatsächlich benötigten Strom- und Gasverbrauchs. Grundvoraussetzung dafür ist der Einsatz intelligenter Zähler, dem so genannten Smart Metering. Diese ferngesteuerten und fernausgelesenen Zähler in jedem Haushalt messen zuverlässig in Echtzeit den Strom- und Gasverbrauch der Haushalte. Bis 2020 sollen 300.000 intelligente Stromzähler und 100.000 Gaszähler im Einsatz sein. Die in Echtzeit übermittelten Daten werden an die Netzbetreiber

Weitere Infos: www.creos-net.lu

Creos Luxembourg:
Der Geschäftsführer von
Creos Luxembourg und Mitglied
des artelis-Verwaltungsrats,
Claude Seywert, über Aufga-
ben und Herausforderungen des
nationalen Netzbetreibers.

und Energielieferanten gesen-
det - eine enorme Arbeit bei Mil-
lionen von Energieverbrauchs-
daten. Dabei stellt sich vor allem
die Frage der Sicherheit der Netze und der Kommu-
nikation dieser Informationen. „Nie zuvor hat uns die
Sicherheit so beschäftigt. Aus diesem Grund wollen
wir das selbst machen und so gut wie gar nicht auf
externe Dienstleister zurückgreifen, denn wir sind
Netzeigentümer und wir speichern die Daten bei uns.
Wir haben dazu eine Firewall im Einsatz zwischen den
IT- und Telekommunikations-Infrastrukturen. Für die
Datenverarbeitung legen wir die höchsten Sicher-
heitsstandards fest“, betont Claude Seywert. Schon
aufgrund ihrer Aufgaben, ihrer Produkte und Dienst-
leistungen legt die Creos Luxembourg andere Maßstä-
be an: Hochsicherheitslösungen mit allerhöchsten
Standards zum Schutz personenbezogener Daten.
Gleiches gilt für das operative Geschäft: eigener Be-
trieb der Netze, kein Zugang externer Dienstleister
zur Infrastruktur, um Risiken und Datenklau zu mini-
mieren. „Deshalb legen wir bei all unseren Aktivitä-
ten großen Wert auf Einhaltung der Sicherheitsnor-
men. Empfehlungen und Anforderungen auf diesem
Gebiet werden jederzeit angewandt und respektiert.
Unsere Mitarbeiter werden regelmäßig geschult“, er-
klärt Claude Seywert.

Dienstleistung, Innovation, Sicherheit

Eine Kultur der Kundennähe, der Innovation und der Sicherheit. Drei Gene der Creos Luxembourg, die man auch bei artelis findet, wo Claude Seywert Mitglied im Verwaltungsrat ist. Zu diesem Joint Venture der Te-
lekommunikation zählen der Telekommunikations-
dienstleister Cegecom, 1998 eine Tochter der damaligen Cegedel, und die VSE NET aus Saarbrücken, die vorrangig im Saarland und in Rheinland-Pfalz tätig ist. Für den Geschäftsführer von Creos Luxembourg be-
setzt artelis mit der grenzüberschreitenden Präsenz und Komplett-Dienstleistungen für B2B Kunden mehr
als nur eine Nische in der Großregion. Für die artelis-
Gruppe sieht er enormes Wachstumspotential und
Geschäftstätigkeiten sowohl in Luxemburg als auch
in Deutschland und warum nicht auch in Lothringen.
„Cegecom und VSE NET haben eine echte Vision mit
der Weiterentwicklung ihrer Marke in der Großregion.
Mit einem einzigartigen und anerkannten Geschäfts-
versprechen, das auf Dienstleistungen und Produk-
ten mit Spitzen-Know-how basiert“, freut sich Claude
Seywert. „Der Erfolg liegt im Wert ihrer jeweiligen
Erfahrungen, der gemeinsamen Expertise und der
Schaffung von Synergien.“

Virtuelle Welten machen's möglich

VMware steht nicht für Vertrieb und Marketing, selbst wenn es für die ist, sondern für virtual machines. Schon der Begriff verrät, dass es um Zukunft geht, um virtuelle Computerwelten, um neue Möglichkeiten. So ist es auch. Hinter VMware steckt die virtuelle IT-Plattform vom Marketing und Vertrieb der energis (MV), gemanagt, gewartet und geschützt im Rechenzentrum der VSE NET. Sie ist seit rund eineinhalb Jahren im Einsatz, stets verfügbar und bildet die Basis für IT-Anwendungen von MV. Auf ihr laufen die Fäden zusammen, wenn es beispielsweise um Webanwendungen, neue Online-Services oder neue digitale Vertriebsmaßnahmen geht.

Vor dem Startschuss 2014 galt es erst einmal, die im Laufe der Jahre gewachsene IT-Landschaft im energis-Vertrieb zu konsolidieren, mit dem Ziel die Kosten der Hardware deutlich zu reduzieren. Christophe Dezes und Sandra Hentschel von energis sowie Niko Hayn von VSE NET begleiteten das Projekt von Anfang an. Ein klares Anforderungsprofil, faire Aufgabenteilung und echtes Teamwork waren von Beginn an die Voraussetzungen für die zügige und erfolgreiche Umsetzung dieses zukunftsweisenenden Projekts. Die physikalischen Server der energis wurden zu einer Art Standardserver im Rechenzentrum zusammengefasst, auf dem eine Vielzahl so genannter virtueller Server aufgebaut ist. energis steuert die darauf laufenden Anwendungen mit den entsprechenden Zugriffsrechten. Um das Management dieser Serverlandschaft sowie die entsprechenden Firewalls kümmert sich VSE NET. „Mit dieser Lösung sind wir nicht nur deutlich schneller und sicherer geworden“, freut sich Christophe Dezes. „Wir sparen zudem rund 50 Prozent der Hardwarekosten pro Jahr ein.“

Neue Vertriebschancen

Das macht das Projekt so interessant für andere Unternehmen, die mit ähnlichen Anwendungen in den virtuellen Welten des online-Handels un-

terwegs sind. Kaum ein Unternehmen, das sich den IT-Anforderungen von heute mit all seinen Chancen und Risiken sowie dem einhergehenden Kostendruck entziehen kann. „Da kommt das neue Rechenzentrum der VSE NET in Saarwellingen gerade recht“, erklärt Niko Hayn vom Vertrieb. „Unsere virtuellen Lösungen werden auf die jeweiligen Anforderungen der Kunden gleich welcher Größenordnung individualisiert.“ Die vielen gesetzlichen Bestimmungen, die Sicherheitsaspekte, die laufenden Kosten und Investitionen für IT-Hardware und selbst die zunehmenden Anforderungen an die Mitarbeiter lassen kleinere und mittlere Unternehmen verstärkt über ein Outsourcing ihrer IT-Landschaft nachdenken. Zu komplex ist der Umgang, zu gefährlich inzwischen die Cyberattacken und einfach zu teuer, die IT notdürftig selbst zu betreuen. „Außerdem bieten die virtuellen Plattformen den Kunden neue Vertriebsmöglichkeiten wie das Beispiel energis zeigt“, betont Niko Hayn. Das neue Kundenbindungssystem, neue Produkte wie ACDC-Strom in der deutschlandweiten Vermarktung, der neue online-Service via WhatsApp für Strom in Saarbrücken oder der Austausch zu sozialen Netzwerken oder Internetportalen zeigen, was bei neuen Vertriebskanälen im Netz alles möglich ist.

Die eingesetzte VM-Ware-Lösung unterstützt zudem den gesamten Workflow mit passender Schnittstelle zur SAP-Software bei prego services. Das gilt zum Beispiel für die gesamte Kundenabrechnung.

„Kunden nutzen immer häufiger den einfachsten Kanal“, sagt Christophe Dezes. Das zeige die Erfahrung. Neue Medien, E-Mail, WhatsApp, SMS, Twitter, Telefon, Print – der Kunde nutzt das, was er gerade zur Verfügung hat und was ihm als bequem erscheint. Darauf müssen sich die Unternehmen einstellen. energis hat IT-mäßig die Basis gelegt – gemeinsam mit VSE NET.

Weitere Infos: christophe.dezes@energis.de | niko.hayn@vsenet.de

16

C'est possible avec les mondes virtuels

Comment consolider son propre service commercial, et réduire les coûts informatiques de manière drastique, dans un monde où la technologie IT devient toujours plus importante ? Dans cette optique, le service Marketing et Ventes d'energis (MV) a décidé de mettre en place sa propre application serveur : VMware. Lancée en 2014, celle-ci permet de créer et d'utiliser plusieurs machines virtuelles. Elle est gérée via la plateforme informatique virtuelle du service Marketing et Ventes. Tandis que sa maintenance et sa sécurisation se font dans le datacenter de VSE NET. Toujours disponible, elle est le centre opérationnel pour les infrastructures informatiques de MV : comme par exemple les applications Web, les services en ligne ou les opérations de ventes digitales. Christophe Dezes et Sandra Hentschel (pour energis) et Niko Hayn (chez VSE NET) accompagnent le projet depuis ses débuts. Un cahier des charges clair et exigeant, une juste répartition des tâches et un véritable travail d'équipe ont permis la mise en œuvre rapide et réussie de ce projet pionnier. Les serveurs physiques d'energis ont été regroupés dans un serveur standard au sein du datacenter de VSE NET, qui comprend aussi de nombreux serveurs virtuels. energis contrôle les applications et leur fonctionnement, grâce à des droits d'accès appropriés. Pour sa part, VSE NET s'occupe de la gestion de ces serveurs et des pare-feu. « Avec cette solution, nous sommes devenus non seulement beaucoup plus rapides et plus sûrs », se réjouit Christophe Dezes. « Ainsi, nous économisons également environ 50 pour cent de nos coûts de matériel, par an. »

Nouvelles opportunités commerciales

Cela rend le projet aussi très intéressant pour d'autres entreprises, qui peuvent utiliser des applications similaires pour leurs activités de commerce en ligne. Car aujourd'hui, peu de sociétés peuvent se permettre d'ignorer les exigences informatiques ac-

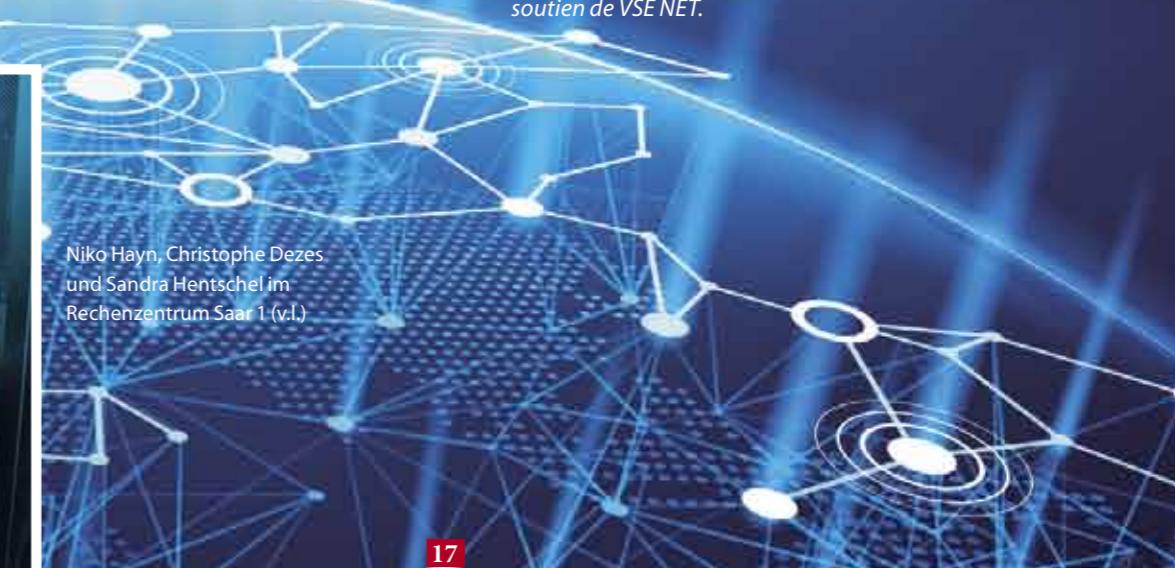
tuelles : avec toutes les possibilités, tous les risques, ainsi que la pression des coûts associés que cela entraîne. « Le nouveau centre de données VSE NET, à Saarwellingen en Sarre, arrive à point nommé », explique Niko Hayn du service Ventes. « Nos solutions virtuelles sont adaptées aux attentes spécifiques du client, quelle que soit sa taille. » En effet, avec les nombreuses réglementations juridiques, les aspects de sécurité, les coûts de fonctionnement et les investissements en matériel informatique et même les demandes croissantes aux employés, les petites et moyennes entreprises envisagent de plus en plus d'externaliser leur infrastructure informatique. D'autant que celle-ci devient de plus en plus complexe à gérer, et que la prévention des cyberattaques devient toujours plus chère. « Les plateformes virtuelles offrent aux clients de nouvelles opportunités commerciales, comme le montre l'exemple d'energis », souligne Niko Hayn. En effet, le nouveau système de fidélisation de la clientèle, les nouveaux produits comme l'électricité ACDC commercialisée en Allemagne, le nouveau service en ligne via WhatsApp pour l'électricité à Sarrebruck, les échanges sur les réseaux sociaux ou encore les portails Internet, offrent une large palette de canaux de distribution via le Net.

« Les clients optent de plus en plus pour le canal le plus simple », observe Christophe Dezes. Que ce soit en termes de communication (e-mail, WhatsApp, SMS, Twitter, téléphone...) ou d'impression, le client recherche ce qui est le plus disponible et le plus aisément utilisable.

Aussi, les entreprises doivent s'adapter. À l'exemple d'energis, qui a jeté les bases d'une nouvelle façon de gérer son infrastructure informatique... Avec le soutien de VSE NET.

Pour plus d'information : christophe.dezes@energis.de | niko.hayn@vsenet.de

17



Als die Bilder streamen lernten

ch glotz TV, ist alles so schön bunt hier ..." Ja, das waren noch Zeiten, als die schräge Rockröhre Nina Hagen das Ost-West-Fernsehen besang. In den 70er Jahren wurde terrestrisch ausgestrahlt und empfangen, am besten mit der guten alten Zimmerantenne. Heute kommen die bewegten Bilder per Streaming über das Internet in die deutschen Wohnzimmer. IPTV heißt das im Fachjargon.

Neben den rund 300 Fernsehprogrammen aus aller Welt und den Pay-TV-Sendern, die es im Prinzip auch per Satellitenschüssel gibt, bietet IPTV aber viele weitere Vorteile für den Nutzer. Er hat Zugriff auf eine umfangreiche Mediathek und kann sich sein Programm individuell zusammenstellen. Video-on-demand heißt das üblicherweise. Der klassische Tatort am Sonntagabend um 20.15 Uhr zum Beispiel, wer den unbedingt gucken will, kann das mit IPTV zu jeder beliebigen Zeit. Dann, wann es ihm passt. Oder der Zuschauer hat erst um 20.30 Uhr Zeit. Bei IPTV ist das ebenfalls kein Problem. Dann gibt's das Programm eben zeitversetzt. Auch Pay-TV und Spartenkanäle sind im IPTV zu bekommen.

Start in diesem Jahr geplant

Noch in diesem Jahr soll IPTV im Saarland starten. VSE NET wird dazu den Fernsehdienst IPTV per Signal über ihr Breitbandnetz senden. Auch die White-Label-Partner der VSE NET außerhalb des Saarlandes können, wenn sie es wünschen, das Fernsehsignal ihren Kunden anbieten. Den Vertrieb des neuen Produkts übernimmt im Saarland energis, so wie es bereits bei dem Internet-Produkt Schlaau.com geschieht. Der interessierte Kunde bekommt zusätzlich eine so genannte IPTV Set-top-Box kostenfrei geliefert, damit er das Fernsehsignal zu Hause empfangen kann. VSE NET baut derzeit eine eigene Infrastruktur im eigenen Rechenzentrum in Saarwellingen auf. Die Programminhalte liefern externe Dienstleister, VSE NET speist das Signal in das Netz ein.

Weitere Infos: bernd.trampert@vsenet.de

Während in einigen Teilen des Saarlandes die VSE NET bereits Fernsehsignale, zum Beispiel in Zusammenarbeit mit der Wohnungswirtschaft, einspeist, gibt es mit dem IPTV einen entscheidenden Unterschied: Für IPTV reicht nämlich die VDSL-Infrastruktur aus, während für das Kabelfernsehen Glasfaser notwendig ist. Set-top-Box, Fritz-Box und breitbandiger Internet-Zugang genügen, um sich dem bunten Fernsehvergnügen hinzugeben.

Also künftig gibt es über Schlaau.com Internet, Telefonie und Fernsehen im Dreierpack – praktisch, günstig und alles aus einer Hand.

Dans les années 70, la télédiffusion était terrestre et la réception s'effectuait au mieux via une bonne vieille antenne d'intérieure.

Aujourd'hui, c'est la télévision via Internet (TV sur IP, ou IPTV) qui envahit les salons : les images en mouvement sont désormais retransmises en streaming. S'il est déjà possible de recevoir 300 chaînes de télévision du monde entier et de capturer les réseaux câblés payants via une antenne parabolique, l'IPTV offre toutefois beaucoup plus d'avantages pour l'utilisateur. Celui-ci bénéficie en effet d'un accès à une vaste médiathèque, qui lui permet de composer ses propres programmes individuels, grâce à la fonctionnalité de la vidéo

à la demande. Qui adore regarder les films classiques du dimanche soir par exemple, peut le visionner à tout moment, à sa convenance, voire en mode différé.

Débuts prévus cette année

En 2016 encore, la télévision IP devrait être lancée en Sarre, via le réseau à large bande passante de VSE NET, qui dispose pour cela de son propre datacenter à Saarwellingen, près de Sarrelouis. S'ils le souhaitent, les partenaires en marque blanche de l'opérateur télécoms sarrois peuvent également offrir à leurs clients ce service de télévision, hors de Sarre. La distribution du nouveau produit est réalisée en Sarre par energis.

Pour plus d'informations : bernd.trampert@vsenet.de



Cegecom accroît sa visibilité à l'international



Depuis trois ans, les commerciaux de l'opérateur alternatif de télécommunications au Luxembourg participent aux salons télécoms internationaux et côtoient les grands acteurs du secteur. Une initiative qui porte ses fruits. Le 1er accompagne les fournisseurs télécom dans leurs besoins de connectivité. Le second est expert dans les services Internet, de téléphonie et de voix : membres de l'équipe Sales de Cegecom, Tom Arend et Gregory Prym assurent la visibilité internationale de l'opérateur alternatif de télécommunications. Leur mission est double : d'une part, faire connaître les activités, les produits et les services de la société luxembourgeoise, auprès de clients potentiels étrangers : « Le but ici est de montrer à des groupes télécom mondiaux, notamment asiatiques et nord-américains, que Cegecom existe et dispose d'un grand savoir-faire local », précise Gregory Prym. « Nous sommes en effet un acteur majeur dans la Grande-Région, avec des solutions et des produits de qualité maximale, et une palette de services réactifs, fiables et de proximité. » Le second objectif en découle tout naturellement : il s'agit aussi de signer des partenariats d'affaires avec

ces grandes pointures internationales, dont les clients sont actifs au Grand-Duché. « Ils ont besoin de services de téléphonie, de connectivité ou d'Internet, voire de solutions cloud ou d'hébergement dans nos data centers », détaille Tom Arend. « Pour cela, nous offrons une connexion ultra rapide et sécurisée avec leur fournisseur dédié, depuis les nœuds de réseau à l'étranger, afin de leur fournir la bande passante nécessaire à leurs activités au Luxembourg ». Pour remplir leur mission, les deux commerciaux sillonnent depuis trois ans les salons les plus importants, en Europe et en Amérique du Nord essentiellement. Et plus particulièrement le Capacity Europe, qui a réuni en 2015 à Paris plus de 1.700 participants, quelque 470 entreprises de 77 pays, et qui se tiendra en novembre prochain à nouveau dans la capitale française. Ou encore l'International Telecoms Week (ITW) qui avait lieu du 8 au 11 mai dernier à Chicago (voir encadré). Durant les quelques jours où se retrouvent les plus grands acteurs des télécoms, les deux commerciaux de Cegecom enchaînent les visites, les réunions, les small talks... Ils réseautent et remplissent ainsi leurs carnets de contacts et de commandes.

Patience, ténacité, notoriété

« Concrètement : avant notre départ, nous ciblons certains opérateurs ou fournisseurs, qui ont une possible clientèle au Luxembourg, et nous arrangeons avec eux des rendez-vous. Puis le moment venu, nous les rencontrons sur le site », indique Gregory Prym. « Rien de mieux qu'un tel face à face, pour se découvrir et se connaître, puis développer des opportunités d'affaires, afin de concrétiser avec eux des projets de collaboration, pour le plus grand bénéfice de leurs clients finaux au Luxembourg. » Si la démarche est de longue haleine, la patience et la ténacité paient. Déjà, les deux commerciaux observent une demande accrue mesurable, de la part de nouveaux partenaires et clients : « Grâce à ces salons, nous avons acquis en visibilité et en notoriété. Et nous possédons une meilleure compréhension des marchés et des acteurs », se félicite Tom Arend. Pragmatiques et visionnaires, ils profitent de ces voyages et rencontres de prospection, pour observer et rapporter ce qui se fait dans le monde. « Etre à la pointe des nouvelles tendances du marché et des nouveaux besoins des clients fait tout naturellement partie de notre ADN et donc de nos missions », rappelle Gregory Prym.



De retour au Luxembourg, ils travaillent ensemble avec leurs collègues de l'équipe Product Management, chargés du développement de nouvelles solutions. L'objectif : penser, créer et déployer des produits qui répondront à ces nouvelles attentes. « Il s'agit de réfléchir autrement et hors des sentiers battus, afin de proposer des services et des solutions de haute technologie, attractifs, fiables et hautement sécurisés. », explicite Tom Arend. Une collaboration sur fond d'émulation, dans un contexte de forte compétitivité. Aussi, Cegecom compte de nombreux atouts : « Nous possédons notre propre réseau de fibre optique du pays, avec deux lignes à ultra haute bande passante reliées à Francfort, dont une exclusive.

Cegecom présent à l'International Telecoms Week

Du 8 au 11 mai derniers se tenait à Chicago la 9ème International Telecoms Week. Le plus grand événement carrier et wholesale au monde rassemble chaque année tous les grands acteurs globaux de la communauté du secteur : plus de 6.300 participants et environ 2.000 sociétés de 148 pays.

Depuis trois ans, Cegecom y participe : « L'ITW fournit la plateforme idéale pour positionner notre société auprès de grands fournisseurs mondiaux, et offrir un mélange unique de réseautage et des occasions de partenariats », précise Tom Arend (g.).

« De même, nous prenons activement part à l'effort de promotion du Luxembourg, afin d'apporter des opportunités d'affaire à notre pays », ajoute Gregory Prym (d.). « C'est là une véritable chance de présenter le meilleur du Luxembourg en termes d'ICT, et d'assurer une visibilité internationale de Cegecom auprès de grands opérateurs internationaux qui servent leurs clients au Grand-Duché. »

« De même, nous prenons activement part à l'effort de promotion du Luxembourg, afin d'apporter des opportunités d'affaire à notre pays », ajoute Gregory Prym (d.). « C'est là une véritable chance de présenter le meilleur du Luxembourg en termes d'ICT, et d'assurer une visibilité internationale de Cegecom auprès de grands opérateurs internationaux qui servent leurs clients au Grand-Duché. »

Internationale Präsenz der Cegecom zahlt sich aus



Sein drei Jahren zeigt der nationale Carrier und Service-Provider Cegecom auf internationalem Parkett Flagge und steht in Kontakt mit den Großen der Branche – eine Maßnahme, die erste Früchte trägt.

Der eine kümmert sich um die Anbindung der Telekommunikationsdienstleister, der andere gilt als Fachmann für Internet und Telefonie: Tom Arend und Gregory Prym vom Vertrieb verkörpern das internationale Gesicht der Luxemburger Cegecom. Ihre Mission lautet: Die Produkte und Dienstleistungen der Cegecom bei potentiellen ausländischen Kunden bekannt machen. „Unser Ziel ist es, den Weltkonzernen der Telekommunikationsbranche insbesondere in Asien und Nordamerika zu zeigen, dass wir vor Ort sind und über enorm großes Know-how auf lokaler Ebene verfügen“, erklärt Gregory Prym. „Wir gehören zu den wichtigsten Playern der Großregion, bieten hochqualifizierte Lösungen und Produkte an und zeichnen uns durch Schnelligkeit, Zuverlässigkeit und lokale Nähe aus.“

Des Weiteren geht es darum, Geschäftsbeziehungen mit den internationalen Konzernen der Branche zu entwickeln, deren Kunden im Großherzogtum aktiv sind. „Sie benötigen Telefonie, Internet, Breitbandverbindungen, sogar Cloud- und Housing-Lösungen in unseren Rechenzentren“, betont Tom Arend. „Deshalb bieten wir ihnen sichere und schnelle Anbindungen von den Netzknoten im Ausland zu ihren Lieferanten in der für sie benötigten Bandbreite.“ Aus diesem Grund sind die beiden seit drei Jahren auf den wichtigsten Messen und Ausstellungen der Branche vor allem in Europa und Nordamerika präsent. Dazu zählt insbesondere die Capacity Europe, die 2015 mit mehr als 1.700 Teilnehmern, rund 470 Unternehmen aus 77 Ländern in Paris stattfand. Im November dieses Jahres gibt es in der französischen Hauptstadt eine Neuauflage. Oder die International Telecoms Week (ITW) Anfang Mai in Chicago (siehe Kasten). Die beiden Cegecom-Vertriebler hatten in vier Tagen alle Hände voll zu tun: Standbesuche, Besprechungen, Small Talks ... die Kontakt- und Auftragsbücher der beiden füllten sich zunehmend.

Geduld, Ausdauer, Bekanntheitsgrad

„Vor unserer Abreise haben wir mit bestimmten in Frage kommenden Betreibern und Lieferanten Kontakt aufgenommen und Termine vor Ort vereinbart“, so Gregory Prym. „Um Geschäftsbeziehungen aufzubauen und mögliche Projekte der Zusammenarbeit in Luxemburg zu prüfen, gibt es nichts besseres, als sich persönlich kennenzulernen.“

Obwohl man einen langen Atem braucht, Geduld und Ausdauer zahlen sich aus. Die beiden Vertriebler verzeichnen bereits eine messbare steigende Nachfrage seitens der neuen Partner und Kunden. „Dank der Präsenz auf diesen Messen und Ausstellungen haben wir den Bekanntheitsgrad der Cegecom spürbar erhöht. Außerdem haben wir ein besseres Verständnis für die Märkte und Akteure entwickelt“, freut sich Tom Arend. In puncto Pragmatik und Visionen profitieren die beiden von ihren Reisen und Markterkundungsfahrten. „Schließlich geht es auch darum, am Puls der Zeit zu sein für neue Entwicklungen, für neue Märkte und für neue Kundenbedürfnisse“, weiß Gregory Prym nur zu genau. Das gehört eben auch zu unseren Aufgaben.



Einmal zurück in Luxemburg arbeiten sie Hand in Hand mit den Kollegen des Produkt Managements für die Entwicklung neuer Lösungen. Das Ziel ist klar definiert: In den Köpfen der Kunden denken, um nach deren Bedürfnissen neue Produkte zu entwickeln und auf den Markt zu bringen. „Uns geht es darum, ausgetretene Pfade zu verlassen, damit wir hochwertige, attraktive, zuverlässige und sichere Spitzenlösungen anbieten können“, so Tom Arend. Es ist eine Zusammenarbeit in einem vom starken Wettbewerb geprägten Umfeld. Doch Cegecom hat so manchen Trumpf auf Lager. „Wir verfügen über ein eigenes Glasfasernetz mit zwei Hochgeschwindigkeitsverbindungen, davon eine exklusiv, nach Frankfurt. Unsere hochsicheren Mehrwertdienste sind so konzipiert, dass sie die unterschiedlichsten Anforderungen an Anschlussfähigkeit, Internet, Telefonie, VoIP, Cloud- und Housing-Dienstleistungen integrieren und zwar am besten in den Rechenzentren.“

Seit 15 Jahren auf dem Luxemburger Markt und seit zehn Jahren in der Großregion tätig hat sich Cegecom zu einer starken Alternative auf den Telekommunikationsmärkten entwickelt“, bringt Tom Arend es auf den Punkt.

Cegecom auf der International Telecoms Week

Vom 8. bis 11. Mai 2016 fand in Chicago die 9. International Telecoms Week (ITW) statt. An der weltgrößten Carrier- und Wholesale-Messe nehmen jedes Jahr alle großen globalen Player der Telekommunikationsbranche teil: mehr als 6.300 Teilnehmer mit rund 2.000 Unternehmen aus 148 Ländern. Seit drei Jahren ist Cegecom dabei.

„Die ITW bietet unserem Unter-

nehmen eine ideale Plattform,

sich gegenüber den großen Playern zu positionieren und ihnen eine einzigartige Mischung im Hinblick auf unser Netz und unsere Partne-

rchaften anzubieten“, so Tom

Arend (Bild oben re.).

„Außerdem unterstützen wir die

Bemühungen des Großherzogtums, die Wirtschaftsbeziehungen unse-

res Landes weiter zu verstärken,“

ergänzt Gregory Prym (li.).

„Es ist eine sehr gute Gelegenheit, Luxemburg bei der Informations- und Kommunikationstechnologie von seiner besten Seite zu zeigen und Cegecom auf internationalem

Parkett bei den großen Playern,

die ihre Kunden in Luxemburg

bedienen, bekannter zu machen.“

Weitere Infos:

tomarend@cegecom.net

gregory.prym@cegecom.net

Cegecom soutient Opexia dans ses défis de croissance

Depuis 2012, Cegecom accompagne le PSF de support spécialisé dans les solutions d'outsourcing et d'externalisation des processus d'affaire.

Comment soutenir un professionnel du secteur financier luxembourgeois dans sa croissance, tout en apportant des réponses aux défis d'affaires et réglementaires de ses clients locaux et internationaux ? D'emblée Cegecom a su répondre rapidement aux questions et attentes d'Opexia. Créé en 2011, le PSF de support, et filiale de NGR consulting, offre des solutions de domiciliation et d'externalisation de processus et de services, à destination des banques, des family offices et des gestionnaires de patrimoines. Pour l'activité domiciliation, Opexia fournit des bureaux, du matériel bureautique (PC, fax, téléphone...), des infrastructures informatiques et des solutions de téléphonie, d'Internet et de connectivité.

Pour ce qui est de l'externalisation des processus (en anglais « Business Process Outsourcing »), le Professionnel du Secteur Financier offre des prestations d'assistance et de support back office (comptabilité, ingénierie patrimoniale et de banque privée, administration de sociétés), avec notamment la réalisation et l'envoi de reportings réglementaires et multi-fiscalité aux autorités de régulation luxembourgeoises. Pour ses infrastructures télécom, la société travaillait auparavant avec un grand acteur financier de la Place. Celui-ci proposait certes un service complet clé en main, et s'occupait de tout. Pour un coût élevé, que le PSF était encore prêt à payer. « Rapidement, nous avons réalisé que nous manquions de flexibilité, avec lui », se souvient Kevyn Schrondweiler, IT manager en charge du développement et des développements ICT chez Opexia.

Pour plus d'information : www.opexia.lu | david.laine@cegecom.net

Une relation de confiance mutuelle

À l'époque, le PSF commençait à récolter les fruits de ses efforts, avec une forte croissance de ses activités et de son portefeuille clients. La société décide donc de mettre en place son propre data center et sa propre solution cloud. Mais réalise rapidement qu'une telle opération nécessite une expertise de pointe, qu'elle ne maîtrise pas nécessairement. En 2012, elle se tourne alors vers d'autres fournisseurs de services, et rencontre Cegecom. D'emblée la relation se noue rapidement sur des bases d'expertises techniques et de confiance mutuelle. Ensemble, Kevyn Schrondweiler et David Laine, Account Manager dédié de Cegecom, envisagent un projet de collaboration qui se concrétisera, en 2014, avec la mise en place d'une infrastructure de téléphonie, de connectivité, d'Internet et de data center, à la fois pour le secteur PSF et pour ses clients non réglementés. « Avec Cegecom et David, nous avons trouvé un partenaire et une personne de confiance, qu'on peut contacter rapidement, et qui est apte à répondre immédiatement et de manière flexible en cas de besoin », se réjouit M. Schrondweiler. De son côté, l'Account Manager connaît parfaitement les attentes et les besoins de son client, ainsi que des end users, en termes de spécificités techniques, de réactivité et de coûts : « Les solutions et le service que nous apportons correspondent exactement à la vision stratégique de Kevyn, qui était de développer lui-même une plateforme IT capable de soutenir la propre croissance du groupe et celle de ses clients finaux », précise-t-il. Opexia PSFS.A. peut donc compter sur le service et sur les infrastructures propres de Cegecom, et qu'elle peut mettre rapidement au service de ses propres clients : capacités de stockage et d'héber-



Kevyn Schrondweiler (g.) et David Laine.



gement dans des data centers Tier IV Certified, lignes téléphoniques et connectivités... Pour 2016, le PSF prévoit une forte croissance de ses activités. Et peut se reposer sur ses métiers coeurs : telle que la prise en charge, pour le compte des acteurs financiers, des services de reporting (mensuel, semestriel, annuel), toujours plus nombreux et rendus obligatoires par les directives réglementaires en vigueur dans le secteur. « Chaque jour, nous traitons des millions de données confidentielles de nos clients et générerons des milliers de rapports. Ces documents sont ensuite envoyés de manière automatisée au régulateur, la Commission de Surveillance du Secteur Financier, par un canal sécurisé », explique le responsable IT d'Opexia. « Notre plateforme doit donc impérativement être stable, l'infrastructure de télécommunications doit être fiable, les processus fluides et la confidentialité garantie. » Pour les banques privées, les petites structures de family office et de gestion de patrimoine, l'externalisation du reporting représente un gain de temps et d'énergie conséquent. Et une épine dans le pied en moins pour elles, qui peuvent ainsi se consacrer à leurs métiers coeurs. Forts de ce succès, Opexia et Cegecom envisagent un avenir commun avec sérenité. Le contact et le dialogue quasi permanents, qu'ils ont su initier depuis 2012, leur permettent de répondre de manière, flexible, proactive et très ciblée aux demandes toujours accrues des clients financiers du PSF.



Cegecom unterstützt Opexia PSF in ihrer Wachstumsstrategie

Sein 2012 begleitet Cegecom den Finanz- und Beratungsdienstleister Opexia PSF bei Outsourcing-Lösungen und Ausgliederung von Geschäftsprozessen.

Wie kann man einen professionellen Dienstleister des luxemburger Finanzsektors in seinem Wachstum unterstützen und Lösungen liefern angesichts der wirtschaftlichen und regulatorischen Herausforderungen seiner lokalen und internationalen Kunden? Cegecom hat schnell Antworten auf die Fragen und Anforderungen von Opexia parat gehabt. Als Tochterunternehmen von NGR consulting

2011 gegründet bietet das Unternehmen Beratungs- und Outsourcing-Dienstleistungen speziell für Banken, Unternehmen mit Home-Offices und Vermögensverwaltungen an. Für die Tätigkeit von zu Hause aus liefert Opexia Büros mit der entsprechenden Ausstattung wie PC, Fax, Telefon, die IT-Infrastruktur sowie Telefonie- und Internet-Lösungen. Was das Outsourcing von Geschäftsprozessen angeht (auf Englisch: Business Process Outsourcing), unterstützt der Dienstleister mit Supportleistungen wie Back Office (Buchführung, Projektsteuerung für Vermögensverwaltungen und Privatbanken, Unternehmensverwaltung) insbesondere mit der Erstellung und dem Versand von Reportings über Regulierung und Steuerangelegenheiten für die zuständigen Luxemburger Behörden.



Bei der Telekommunikationsinfrastruktur arbeitete das Unternehmen früher mit einem ortsansässigen großen Finanzakteur zusammen. Zwar gab es einen Komplettservice aus einer Hand für einen erhöhten Preis, den Opexia auch bereit war zu zahlen. «Allerdings wurde uns schnell klar, dass es uns an der notwendigen Flexibilität mangelte», erklärt Kevyn Schrondweiler, IT-Entwicklungsleiter bei Opexia.

Eine gegenseitige Vertrauensbeziehung

Allmählich erntete die Opexia PSF die Früchte ihrer intensiven Wachstumsbemühungen. Das Unternehmen entschied sich für ein eigenes Rechenzentrum und eine eigene Cloud-Lösung. Allerdings zeigte sich sehr schnell, dass dafür zusätzliches Know-how von Nöten war, über das man nicht verfügte. 2012 wurde man bei Cegecom fündig. Kevyn Schrondweiler und David Laine, Key-Accounter bei Cegecom, brachten die Zusammenarbeit auf den Weg.

Seit 2014 hat das Projekt konkrete Formen angenommen mit einer Infrastruktur für Telefonie, Breitbandanschluss, Internet und Rechenzentrum sowohl für die PSF als auch für ihre nicht regulierten Kunden.

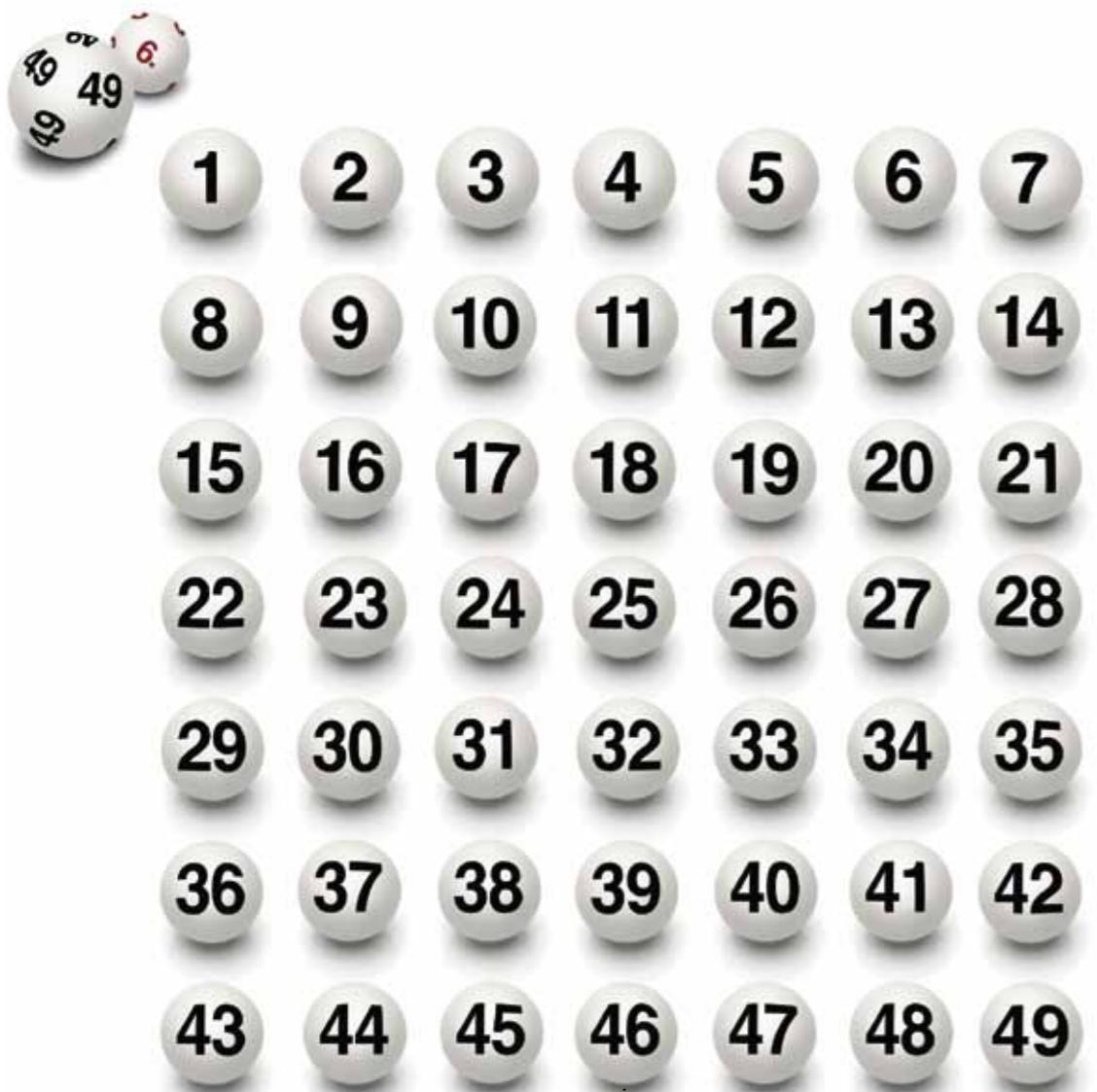
«Mit Cegecom und David haben wir einen Partner und eine Vertrauensperson gefunden, die wir schnell erreichen und die in der Lage ist, sofort flexibel zu agieren,» freut sich Schrondweiler. Auf der anderen Seite weiß Key-Accounter David Laine genau, was sein Kunde und deren End User hinsichtlich Technik, Reaktionsschnelligkeit und Kosten erwarten. «Die von uns erbrachten Lösungen und Dienstleistungen entsprechen genau Kevyns strategischer Vision von einer IT-Plattform, die das Wachstum der Gruppe und der ihrer Endkunden unterstützen soll», so David Laine. Opexia PSF kann somit auf die Dienstleistungen und die Infrastruktur von Cegecom zählen und sie schnell für ihre eigenen Kunden nutzen wie Datenspeicherung und Housing in den Tier IV zertifizierten Rechenzentren, Telefonie und Bandbreiten ...

In diesem Jahr erwartet die PSF ein starkes Wachstum und kann sich dabei voll und ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren wie die Übernahme der immer zahlreicher werdenden und gesetzlich vorgeschriebenen Reporting-Dienstleistungen (monatlich, quartalsbezogen, jährlich). «Wir bearbeiten jeden Tag Millionen vertrauenswürdiger Daten unserer Kunden und erstellen Tausende Berichte. Die Dokumente werden automatisch an den Regulator und an die Aufsichtsbehörden über einen gesicherten Kanal verschickt», betont der IT-Manager von Opexia. «Unsere Plattform muss absolut stabil laufen, die Telekommunikationsinfrastruktur zuverlässig sein, die Prozesse müssen zügig und sicher funktionieren.»

Für Privatbanken, Unternehmen mit Home-Offices und Vermögensverwaltungen bedeutet das Outsourcing von Reporting Zeit- und Energiegewinn. Und des Pudels Kern: Sie können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Durch diese Erfolge beflügelt wollen Opexia und Cegecom die Zukunft weiter gemeinsam angehen. Der Kontakt und der fast permanente Dialog seit 2012 ermöglichen es, flexibel, proaktiv und sehr gezielt auf die wachsenden Anforderungen der Finanzkunden und von PSF zu antworten.

SAARLAND-SPORTTOTO SETZT AUF GLASFASERNETZ VON VSE NET

6 Richtige mit VSE NET



Lotto, Toto, Spiel 77, Super 6, Keno, Eurojackpot ... wer im Saarland tippt, der schickt sein „Glück“ über die Datenleitungen der VSE NET. Mit Hochdruck hat der Telekommunikationsdienstleister bis zum Sommer alle rund 310 LOTTO-Annahmestellen im Saarland mit der Lotozentrale in Saarbrücken topsicher und redundant digital verbunden.

Nach einem umfangreichen EU-weiten Ausschreibungsverfahren hat sich die Saarland-Sporttoto GmbH für die VSE NET entschieden. Neben der neuesten Technik mit höchster Verfügbarkeit und Top-Sicherheitsstandards sei es auch um die Verbesserung der Wirtschaft-

lichkeit und der Service-Qualität gegangen, betonten die beiden Saartoto-Geschäftsführer Michael Burkert und Peter Jacoby. Und da habe die VSE NET nun mal das beste und zukunftsweisendste Angebot abgegeben. Das von einem externen Unternehmen begleitete Ausschreibungsverfahren startete bereits im März 2015 und endete mit der Vertragsunterzeichnung über die Zusammenarbeit von Saartoto und VSE NET im Dezember 2015. Das Programm sei ambitioniert und zeige einmal mehr das Vertrauen in die Leistungsstärke der VSE NET, freute sich VSE NET-Geschäftsführer Michael Leidinger.

Weitere Infos: bernd.trampert@vsenet.de

Beitrag zur Digitalisierung im Saarland

Technische Grundlage für die Netz-Dienstleistung der VSE NET ist das inzwischen weit verzweigte Glasfasernetz im südwestdeutschen Raum. Der intensive und massiv vorangetriebene Breitbandausbau durch die VSE NET im Saarland sorgt dafür, dass der Datenaustausch zwischen den saarländischen Annahmestellen und der Zentrale von Saartoto schneller und zukunftssicher durchgeführt werden kann. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Annahmestellen in ländlichen oder städtischen Gebieten liegen. „Hohe Sicherheitsstandards sind bei der Datenübertragung von Saartoto das A und O“, erklärt Projektleiter Bernd Trampert. Die Verbindungen seien vom



Martin Weidig, Bernd Trampert,
Christian Hoffmann und
Christian Ehre (von oben links)

öffentlichen Internet getrennt, quasi ein VPN-Netz. Die von VSE NET ausgearbeitete Lösung bietet außerdem den großen Vorteil, dass sie an allen Standorten, sprich Annahmestellen, umgesetzt werden kann, unabhängig von allen anderen Telekommunikationsanbietern.

Ein weiterer Vorteil ist die hohe Ausfallsicherheit. „Sollte wirklich einmal eine Leitung ausfallen, springt sofort eine redundante Verbindung auf einem völlig anderen Kommunikationsweg ein“, betont Christian Ehre, der für das technische Design der Lösung zuständig ist.

Saartoto – ein Glücksfall für das Saarland

Seit über 60 Jahren wissen die Saarländer, was sie an „ihrer Institution“ Saartoto haben. Kein Sportplatz im Saarland, der nicht mit Saartoto-Geldern finanziert wurde. Kein Vereinsheim, in dem nicht irgend eine Unterstützung aus Saartoto-Mitteln drinsteckt. Keine Sportgeräte in Turnhallen, die nicht mit Hilfe finanzieller Mittel von Saartoto angeschafft wurden. Kurzum: Alle hiesigen Sportvereine profitieren seit jeher in irgendeiner Form von den erwirtschafteten Geldern Saartotos. Und auch Kultur, Naturschutz und Soziales kommen nicht zu kurz. Einrichtungen des Landes wie die Stiftung saarländischer Kulturbesitz oder die Landeskademie für musicale und kulturelle Erziehung freuen sich bei knapper werdenden Kassen über jeden Euro Zuschuss.

Ein echter Glücksfall eben für das Saarland. Denn in weiser Voraussicht haben die Gründer Väter das so genannte „Sport-Achtel“ in Gesetzesform gegossen. Nach dem so genannten Saarländischen Ausführungsgesetz zum Glücksspielstaatsvertrag darf der Landessportverband LSVS, auf dessen Initiative die Saarland-Sporttoto GmbH im August 1951 gegründet wurde und der neben dem Saarland selbst am

Unternehmen beteiligt ist, in Eigenregie ein Achtel des Umsatzes von Saartoto verwaltet. Dieses Gesetz sucht übrigens seine Gleiches in anderen Bundesländern.

Ein Unternehmen in der Region für die Region

Seit Gründung des Unternehmens gingen über 700 Millionen Euro an Lotteriesteuern in den Landshaushalt. Über 850 Millionen Euro Fördergelder flossen in die Bereiche Sport, Kultur, Umwelt und Soziales. Allein in den letzten fünf Jahren hat Saartoto das Gemeinwohl mit fast 205 Millionen Euro gefördert. Dank der großen Spielfreude der Saarländerinnen und Saarländer entstanden in der Vergangenheit zahlreiche Vorzeigeprojekte wie die Hermann-Neuberger Sportschule, der Olympia-Stützpunkt Saarland/Rheinland-Pfalz oder das Ronald McDonald-Haus in Homburg.

Saartoto ist nicht nur Glücksbringer, sondern auch eine Ideenschmiede. Eine ganze Reihe von Spiel-Innovationen der Saartoto-Vordenker wurde von den übrigen 15 Landeslotteriegesellschaften in ganz Deutschland übernommen. Die Erfindungen sind somit weit über die saarländischen Grenzen bekannt wie die Idee der

Zusazlotterie mit der SUPER6 und Spiel 77, die Weihnachtsauslosung oder die Erstauslosung für Toto bei Spielausfällen. Die Palette der angebotenen Spiele hat sich in den Jahren stetig erweitert. Heute bietet Saartoto neben LOTTO 6aus49 noch KENO, ODDSET Kombi- und Top-Wette, Toto-13er- und Toto-Auswahlwette, die GlücksSpirale, die Zusazlotterien sowie Rubbellose an.

1978 wurde außerdem die 100-prozentige Tochter Saarland-Spielbank GmbH gegründet, die heute sieben Häuser im Saarland betreibt, drei in Saarbrücken und jeweils eines in Homburg, Neunkirchen, Perl-Nennig und Saarlouis.

Die beiden Geschäftsführer von Saartoto, Michael Burkert und Peter Jacoby, managen ein Unternehmen mit einem Jahresumsatz von rund 120 Millionen Euro, 100 Beschäftigten und Auszubildenden und einem Vertrieb mit rund 300 Annahmestellen. Dazu gesellt sich die Saarland-Spielbank GmbH mit über 300 Mitarbeitern.

Weitere Infos: saartoto.de

Les 6 bons numéros avec VSE NET



Saarland Sport Toto, la loterie sarroise, fait confiance aux services de télécommunication du groupe VSE. Lotto, Toto, Spiel 77, Super 6, Keno, Eurojackpot... Tous les parieurs en ligne tentent leur chance via les infrastructures de l'opérateur sarrois. A grande vitesse en été dernier, le fournisseur de services de télécommunications a connecté les quelque 300 points de vente LOTTO sarrois à la centrale de Sarrebruck, de manière sécurisée et redondante.

Après une procédure complète d'appel d'offres à l'échelle européenne lancée en mars 2015, Saarland-Spielbank GmbH a choisi VSE NET. Celui-

ci a répondu présent, avec la meilleure offre qui comprenait des solutions technologiques d'avenir. En décembre 2015, les deux nouveaux partenaires signaient alors le contrat de collaboration. Pour Michael Burkert et Peter Jacoby, les deux directeurs de Saartoto, il ne s'agit pas seulement de se doter de la dernière technologie avec la plus haute disponibilité et les normes de sécurité les plus élevées. Il s'agit aussi d'améliorer l'efficacité et la qualité du service. Le programme est ambitieux. Il confirme une fois de plus l'image de confiance et la performance de VSE NET, se réjouit pour sa part Michael Leidinger, son directeur.

Contribution à la numérisation en Sarre

D'un point de vue technique, l'essentiel des services fournis par VSE NET repose sur son important réseau de fibre optique, qui couvre désormais une bonne partie du sud-ouest de l'Allemagne.

L'expansion massive de la large bande promue par l'opérateur télécoms en Sarre, garantit un échange rapide et sécurisé des données, entre les différents points de vente sarrois et le siège de Saartoto. Peu importe si ces points de contacts se situent en zone urbaine ou rurale : « Ce qui compte ici avant tout, ce sont les standards de sécurité élevés dans la transmission des données de Saartoto », explique le direc-

Pour plus d'informations : bernd.trampert@vsenet.de

teur du projet Bernd Trampert chez VSE NET. Les connexions sont strictement séparées de l'Internet public. La solution élaborée par VSE NET offre également le grand avantage de pouvoir être mise en place sur tous les sites, à savoir les points de vente, et ce indépendamment de tous les autres fournisseurs de télécommunications.

Autre avantage, le niveau élevé de fiabilité. « Si une ligne venait vraiment à tomber en panne, immédiatement une autre connexion redondante serait automatiquement activée », souligne Christian Ehre, responsable de la conception technique de la solution.

Saartoto – Une aubaine pour la Sarre



Bravo pour le 1er prix : Dr. Hanns Dornseifer, Michael Leidinger, Michael Burkert et Peter Jacoby (de gauche à droite)

Depuis plus de 60 ans, Saartoto est considérée par tous les Sarrois comme leur institution. Fondée en 1951, la régie autonome compte l'État de Sarre et la Fédération des Sports sarroise (LSSV) au nombre de ses actionnaires. Aucun terrain de sport qui n'aït été financé grâce à ses fonds. Aucun club qui n'aït aussi reçu son soutien financier, sous une forme ou une autre. Aucun équipement sportif dans les gymnases qui n'aït été acheté à l'aide des fonds de Saartoto. En bref, tous les clubs sportifs locaux profitent toujours, d'une manière ou d'une autre, des financements générés par celui-ci. De même, la culture, la nature et le social ne sont pas négligés. Les institutions du Land, telle que la Fondation du patrimoine culturel sarrois (Stiftung saarländischer Kulturbesitz) ou encore l'Académie d'éducation musicale et culturelle du Land (Landeskademie für musicale und kulturelle Erziehung) se réjouissent de chaque euro de subvention supplémentaire.

Une véritable aubaine pour la Sarre. Qui trouve son origine dans la loi sur la redistribution et la prévoyance dans le sport, préconisée par ses pères fondateurs. Selon cette loi organique sarroise relative aux jeux de hasard, la LSSV reçoit un huitième des gains de Sporttoto. Un texte qui ne compte aucun équivalent dans les législations des autres Länder.

Dans la Région, pour la Région

Depuis la création de la société, environ 700 millions d'euros ont été versés aux caisses du budget régional, à titre d'impôts sur les jeux. Et quelque 850 millions euros ont servi à financer le sport, la culture, l'environnement et les questions sociales. Rien qu'au cours des cinq dernières années, Saartoto a apporté plus de 205 millions d'euros à la communauté. Grâce aux Sarroises et Sarrois passionnés de jeux, des projets-phares ont pu voir le jour : comme l'école de sports Hermann Neuberger Sportschule, la base olympique Saarland/Rheinland-Pfalz ou encore la Maison Ronald McDonald pour enfants malades à Homburg.

Saartoto ne porte pas seulement chance ; c'est aussi un vivier d'idées. Un certain nombre d'innovations en matière de jeux

conçus par les spécialistes maison ont en effet été repris par une quinzaine d'autres sociétés de jeux et de loteries du pays. La réputation de ces inventions dépasse largement les frontières de la Sarre. Et la gamme de jeux proposés s'est considérablement accrue au cours des années. En 1978, Saarland-Spielbank GmbH, une filiale à 100%, a également été créée. Elle administre actuellement sept maisons de jeux en Sarre.

Aujourd'hui, les deux directeurs de Saartoto, Michael Burkert et Peter Jacoby, gèrent un groupe qui emploie une centaine de personnes et compte 300 points de vente, pour un chiffre d'affaires annuel qui avoisine les 120 millions d'euros.

Sans oublier Saarland-Spielbanken GmbH et ses plus de 300 employés.





Equipe Sales Luxembourg – La créativité comme moteur

Pour mieux accompagner au quotidien leurs nombreux clients dans leurs défis d'affaires, les commerciaux de Cegecom jouent la carte du service proactif dédié. Avec plus de 15 ans d'existence au Grand-Duché et désormais 10 ans à l'international, Cegecom reste plus que jamais l'opérateur alternatif de télécommunications au Luxembourg et dans la Grande Région. Ce succès, la filiale luxembourgeoise du groupe artelis le doit aussi à son équipe Sales, composée de six personnes, au profil commercial senior, et dont l'ancienneté moyenne est de huit années.

Chaque jour elle sert ses nombreux clients (PME, entreprises du secteur privé, administrations, grands groupes internationaux...), sur les trois métiers historiques (Internet, services voix, et transmission de données), tout en proposant des services cloud et d'hébergement des données, dans ses datacenters. « Chaque chargé d'affaires est dédié à un segment, avec une expertise tout particulièrement liée à l'activité de sa clientèle, afin de mieux la servir dans ses défis d'affaires et dans sa croissance », explique Didier Wasilewski, Sales Manager et Fondé de Pouvoir, qui pilote le département. « Ainsi, nous avons pu instaurer une relation de confiance forte avec nos clients, basée sur le professionnalisme de notre équipe et sur un service réactif et de proximité ».

Toutefois, pas question de se reposer sur ses lauriers. Dans un marché B2B où les activités télécoms et informatiques se rejoignent toujours plus, la concurrence devient encore plus sévère, tandis que les prix et les marges se réduisent drastiquement. Aussi, pour Virgile Missios, Direct Sales Team Leader au sein de l'équipe Sales, il faut plus que jamais rester vigilant. D'autant que « face à la crise

et à ses conséquences, nos clients ont besoin de solutions pour garder leur positionnement sur leurs marchés, sans perdre leurs propres clientèles : nous nous devons donc de les soutenir dans leurs objectifs d'affaires. Et pour cela, nous devons à chaque fois nous adapter face à leurs attentes », précise-t-il. Dans ce contexte, la mission des Sales a bien changé : « Auparavant, le rôle du commercial était de vendre des produits et des solutions en étant plus réactifs, plus rapides et plus flexibles que ceux proposés par l'opérateur historique. Aujourd'hui, il ne peut plus uniquement se contenter du besoin exprimé par son client pour réaliser ses ventes », constate M. Missios.

Il doit donc d'une part faire preuve d'humilité et se remettre chaque jour en question. Aussi, la recette de l'équipe est simple : rester au plus près de ses clients ; livrer plus vite, avec un service de meilleure qualité et des process toujours plus fluides, pour mieux réduire les coûts. « Soit nous restons observateurs, et nous acceptons une baisse de nos marges ; soit nous anticipons cette tendance, et nous gardons le lead sur nos activités », commente Virgile Missios.

Dans cette optique, un commercial ne peut plus se contenter d'être un simple vendeur. Il doit également être un partenaire et un conseiller. Il doit pour cela adopter une démarche de veille, en se tenant constamment informé sur les tendances futures du marché, pour mieux anticiper les besoins du client. De fait, pour Cegecom et ses équipes, la créativité devient un vecteur de croissance et de positionnement stratégique. Et l'imagination est de mise. « Si en amont, l'Account Manager ne combine pas des solutions innovantes, que le client n'est pas capable de formuler seul

L'Equipe Sales – A votre écoute et à votre service



Didier WASILEWSKI
Sales Manager, Fondé de Pouvoir
Tél. : (+352) 26 499 - 401
didier.wasilewski@cegecom.net



Virgile MISSIOS
Direct Sales Team Leader
Tél. : (+352) 26 499 - 806
virgile.missios@cegecom.net



David LAINÉ
Account Manager
Tél. : (+352) 26 499 - 405
david.laine@cegecom.net



Kevin KAPPLER
Account Manager
Tél. : (+352) 26 499 - 805
kevin.kappler@cegecom.net



Tom AREND
Business Key Account Manager
Tél. : (+352) 26 499 - 404
tomarend@cegecom.net



Gregory PRYM
Wholesale Account Manager
Tél. : (+352) 26 499 - 802
gregory.prym@cegecom.net

à ce stade, il n'est plus dans un rôle de conseil. Il sert uniquement un acheteur : ce n'est donc pas une approche orientée solution. », ajoute-t-il. Pour cela, les Sales sont épaulés à la fois par une équipe support, qui les assiste au quotidien, mais aussi par un team Product Management, qui conçoit les produits et les solutions technologiques de demain. Un travail en commun et une émulation en interne, stimulants pour les collaborateurs, et bénéfiques pour le client.

Les yeux et les oreilles

« Les collègues du Product Management sont nos yeux et nos oreilles sur ce qui est possible et faisable techniquement », note Virgile Missios. « Ils constituent véritablement l'interface entre l'imagination technologique et le monde réel, à savoir ce qui est productible, dans un délai acceptable et pour un prix envisageable par le client ». Concrètement, chaque solution-maison commence en amont par une réponse à un besoin que le marché n'a pas encore anticipé. Un prototype est alors conçu et testé directement avec un client-partenaire, ensemble avec les fournisseurs de Cegecom. Peu à peu le produit pilote prend forme et est adapté, pour être plus fiable et plus flexible, conformément aux attentes des Sales. Une fois cette solution locale mise en place avec succès chez le client, elle sera alors standardisée et déployée

sur le marché. Dans ce travail collaboratif, l'Account Manager joue un rôle primordial : « En interne, nous sommes le client. Et en tant que tel, nous demeurons tout aussi intrinsèques que les entreprises et organisations que nous servons », souligne Virgile Missios. « Nous essayons donc d'orienter nos collègues ingénieurs et experts vers les tendances futures que nous voyons déjà se dessiner. Tout en leur demandant d'adapter et d'affiner la configuration en fonction des besoins nouveaux. Car nous devons comprendre, loin en amont, ce qui sera plus tard le défi du client, afin de venir aujourd'hui avec de la créativité, et de lui proposer une solution sur mesure qui est encore à ce niveau un élément de différenciation ».

Pour Didier Wasilewski, le dynamisme et la réactivité des équipes sont profondément ancrés dans le patrimoine génétique de Cegecom. « Nous n'avons jamais vécu le monopole : en permanence, nous avons toujours dû apprendre à nous remettre en question, apprendre à servir un client et non un usager. Ce qui fait de nous l'opérateur alternatif numéro un sur nos marchés. » Une nécessité, voire une question de survie, dans un métier qui vit une totale refonte tous les deux ou trois ans. Avec des technologies, des produits, une clientèle et des besoins qui se renouvellent sans cesse... Autant dire que les Sales ne connaissent pas la routine. Que du bonheur, pour ceux qui aiment la dynamique et le changement !



Vertrieb Luxemburg – Kreativität als Motor

Das Vertriebsteam der Cegecom setzt ganz auf die Karte Kundenservice, um seine zahlreichen Kunden bei den täglichen Herausforderungen zu unterstützen. 15 Jahre Luxemburg, zehn Jahre Ausland – Cegecom ist im Großherzogtum und in der Großregion mehr denn je fest verankert. Diesen Erfolg verdankt das Unternehmen auch seinem Vertriebsteam aus sechs gestandenen Mitarbeitern mit einer Unternehmenszugehörigkeit von durchschnittlich acht Jahren.

Tag für Tag sind sie bei ihren zahlreichen Kunden aus Klein- und Mittelstand, Privatsektor, Verwaltungen, internationalen Großkonzernen in den drei Kernbereichen Internet, Telefonie und Datentransfer unterwegs und bieten außerdem Cloud- und Housing-Dienste im Rechenzentrum an. «Jeder Key-Accounter bedient ein Kundensegment ausgestattet und spezialisiert auf die Tätigkeit seiner Kunden, um sie bei ihren Anforderungen und in ihrer Wachstumsstrategie besser zu bedienen», betont Vertriebsleiter und Prokurist, Didier Wasilewski. «Wir haben über Jahre eine Vertrauensbasis zu unseren Kunden aufgebaut, die von Professionalität und Kundennähe geprägt ist.»

Sich auf den Lorbeeren ausruhen kommt nicht in Frage. Auf dem B2B-Markt, wo Telekommunikation und Informatik immer stärker zusammenwachsen, nimmt der Wettbewerb weiter zu, während Preise und Margen dramatisch zurückgehen. Deshalb müsse man wachsamer sein als je zuvor, erklärt Virgile Missios, Teamleiter Direct Sales im Vertrieb. «Vor allem in Krisensituationen brauchen unsere Kunden Lösungen, um ihre

Marktposition zu behaupten und um ihre eigenen Kunden nicht zu verlieren. Daher sehen wir es als unsere Aufgabe an, sie bei ihren Geschäft Zielen zu unterstützen. Schon deshalb müssen wir uns stets ihren Erwartungshaltungen anpassen», so Missios weiter.

In diesem Kontext hat sich auch die Aufgabe des Vertriebs gewandelt. «Früher hat der Vertriebsmitarbeiter Produkte und Lösungen verkauft, weil er schneller und flexibler war als der vorherige Anbieter. Heute reicht es nicht mehr aus, nur das zu verkaufen, was der Kunde wünscht», so Missios. Er muss vielmehr Demut zeigen und sich täglich in seinem Tun hinterfragen. Daher klingt das Rezept des Vertriebsteams im Prinzip einfach: nah am Kunden sein, schneller liefern mit einer hohen Dienstleistungsqualität und flüssigem Work-Flow, um Kosten zu reduzieren. «Entweder wir bleiben passiv und verlieren Marge oder wir sind aktiv und behalten das Heft des Handelns in der Hand», bringt es Virgile Missios auf den Punkt. Demzufolge kann ein Vertriebsmann nicht mehr einfacher Verkäufer sein. Er ist Partner und Berater zugleich. Er muss seine Strategie an die künftigen Markttendenzen anpassen, um die Bedürfnisse des Kunden besser zu erkennen. Daher wird die Kreativität für Cegecom und ihre Teams Vektor für Wachstum und strategische Positionierung. Phantasie ist gefragt.

«Läuft es gut und der Key Accounter erarbeitet trotzdem keine innovativen Lösungen, die der Kunde in diesem Stadium noch gar nicht erkennen kann, dann ist er auch kein Kundenberater. Der Kunde ist lediglich Käufer. Und das ist kein lösungsorientierter Ansatz», erklärt Virgile Missios.

Die Vertriebsmannschaft – ganz zu Ihren Diensten



Didier WASILEWSKI
Sales Manager, Prokurist
Tél.: (+352) 26 499 - 401
didier.wasilewski@cegecom.net



Virgile MISSIOS
Direct Sales Team Leader
Tél.: (+352) 26 499 - 806
virgile.missios@cegecom.net



David LAIN
Account Manager
Tél.: (+352) 26 499 - 405
david.laine@cegecom.net



Kevin KAPPLER
Account Manager
Tél.: (+352) 26 499 - 805
kevin.kappler@cegecom.net



Tom AREND
Business Key Account Manager
Tél.: (+352) 26 499 - 404
tomarend@cegecom.net



Gregory PRYM
Wholesale Account Manager
Tél.: (+352) 26 499 - 802
gregory.prym@cegecom.net

bleiben wir genauso hartnäckig wie die Unternehmen und Institutionen, die wir bedienen», betont Missios. «Wir wollen unsere Kollegen Ingenieure und Experten dahingehend bringen, sich an den sich abzeichnenden Markttendenzen zu orientieren und die Produkte in Abhängigkeit neuer Bedürfnisse zu konfigurieren. Denn wir müssen schon lange im Voraus verstehen, wie später einmal die Anforderungen des Kunden aussehen, damit wir ihm eine kreative und maßgeschneiderte Lösung als Alleinstellungsmerkmal vorschlagen können.»

Dynamik und Aktionsfähigkeit der Teams sind für Didier Wasilewski tief in den Genen der Cegecom verwurzelt. «Möglichkeiten kennen wir nicht. Wir haben uns immer und jederzeit hinterfragen müssen, lernen, dem Kunden zu dienen und ihn nicht als Abnehmer zu betrachten. Das hat uns zur Nummer eins unter den alternativen Telekommunikationsanbietern gemacht.» Eine Notwendigkeit, sogar eine Frage des Überlebens, in einem Bereich, der sich alle zwei bis drei Jahre neu definiert. Mit Technologien, Produkten, einer Kundschaft, deren Bedürfnisse sich ständig ändern. Anders ausgedrückt: Der Vertrieb kennt keine Routine. Zum Glück für alle, die Dynamik und Veränderung mögen!

Cegecom partenaire du Forum Euro-IX



Richard Yule, secrétaire général euro-IX (g.) et Didier Wasilewski.

Les 24, 25 et 26 avril derniers, le 28ème Forum Euro-IX se réunissait à Luxembourg. Une première pour le pays, et que Cegecom a été heureux de co-sponsoriser, sous l'égide de LU-CIX, le nœud d'échange Internet du Luxembourg, hôte cette année de l'événement. Membre fondateur de LU-CIX, l'opérateur alternatif des télécommunications dans la Grande Région a accueilli plus d'une centaine de participants venus du monde entier, et actifs dans le secteur des télécommunications, et plus particulièrement de l'Internet. Pour Didier Wasilewski, Sales Manager et Fondé de Pouvoir de Cegecom et par ailleurs Chief Administrative Officer (CAO) de LU-CIX, il s'agit d'un événement important, à la fois pour la visibilité ICT du Grand-Duché, pour le développement de l'association, mais aussi du secteur de l'Internet dans sa globalité en Europe. Des conférences ont par ailleurs réuni les experts autour de sujets pointus traitant principalement des défis et des problématiques de l'Internet, ainsi que des nœuds d'échange et du peering. Euro-IX rassemble 80 « Internet exchange points » (IXP) dans le monde. Crée en mai 2001, l'association a pour objectifs de développer et de renforcer la communauté des IXP. Chaque année, elle organise deux forums dans des villes européennes différentes. « Nous sommes très heureux et fiers que LU-CIX, ainsi que le Luxembourg, aient été choisis pour accueillir le Forum Euro-IX, ce qui montre une fois de plus que le Luxembourg est présent sur la carte en tant que 'ICT hub' en Europe », a déclaré Claude Demuth, C.E.O. chez LU-CIX.

Pour plus d'informations : / Weitere Infos: www.lu-cix.lu

Cegecom sponsor Forum Euro-IX



Richard Yule, secrétaire général euro-IX (g.) et Didier Wasilewski.

Ende April fand in Luxemburg erstmalig das 28. Forum Euro-IX statt. Das Forum stand unter der Schirmherrschaft von LU-CIX, einer Vereinigung zur Förderung des Internets in Luxemburg, und wurde von Cegecom gesponsort. Als Gründungsmitglied von LU-CIX konnte Cegecom mehr als 100 Teilnehmer der Telekommunikationsbranche aus der ganzen Welt begrüßen. Für Vertriebsleiter und Prokurist Didier Wasilewski von der Cegecom und zudem Verwaltungschef der LU-CIX hat die Veranstaltung enorme Bedeutung für das Image des Großherzogtums als Informations- und Telekommunikationsstandort, für die Weiterentwicklung des Verbands LU-CIX sowie für die globalisierte Internetwelt in Europa. In Vorträgen und Diskussionsrunden erörterten Fachleute spezifische Themen rund um die Herausforderungen und Problemstellungen des Internets sowie um Austauschknopenpunkte und Peering. Euro-IX umfasst 80 Internet-Knotenpunkte (IXP) weltweit. Der 2001 gegründete Verband hat zum Ziel, die Community der IXP weiterzuentwickeln und zu stärken. Jedes Jahr werden zwei Foren in verschiedenen Städten Europas organisiert. „Wir freuen uns, dass LU-CIX und Luxemburg das Forum Euro-IX übernehmen durften. Zeigt das doch einmal mehr, dass Luxemburg auf der europäischen Landkarte der Informations- und Kommunikationstechnologie als wichtiger Standort präsent ist“, so Claude Demuth, Geschäftsführer von LU-CIX.

36

Digitalisierung der Pfalz schreitet voran

Ob Glasfaserausbau, neue WLAN-Hotspots oder Internet-TV für Privatkunden, die Digitalisierung in der Pfalz kommt voran. Dafür sorgt u. a. der Telekommunikationsdienstleister K-net. Das VSE NET-Beteiligungsunternehmen aus Kaiserslautern baut das Glasfasernetz in der Stadt Kaiserslautern und mit seinen Partnern RMNet und VegaNet die Umgebung sukzessive aus. Allen voran in Neubaugebieten und überall dort, wo Tiefbauarbeiten durchgeführt werden, kommen in der Zusammenarbeit mit den Stadtwerken Kaiserslautern Leerohre für Glasfaser in der Regel gleich mit in den Boden. Gleches gilt für die Stadt Ramstein und die Verbandsgemeinde Enkenbach-Alsenborn. Hier wird von den ortsansässigen Stadtwerken Ramstein / der Breitbandanstalt Enkenbach-Alsenborn das Glasfasernetz sukzessive erweitert.

Fernsehen via Internet

Dort, wo über das eigene Glasfasernetz der K-net schnelle Internet in Kaiserslautern und Umgebung zur Verfügung steht, bietet der Telekommunikationsdienstleister bereits Internet-TV an. Unter www.klug-und-klever.de vertreibt K-net die drei Komplettpakete Telefonie, Internet und Fernsehen, zwischen denen der Kunde wählen oder seine individuellen Pakete mit verschiedenen Optionen zusammenstellen kann. Ein internetfähiger Fernseher mit Browser, die IP TV Settop Box zum Anschluss des Fernsehers, ein breitbandiger Internetzugang sowie eine Fritz-Box modernster Ausführung reichen aus, um sich dem Internet-TV-Vergnügen hinzugeben. Rund 200 Kunden nutzen bereits diese Dienstleistung. Geplant ist, dass das Fernsehsignal künftig auch über VDSL verschickt wird. Damit könnten gleich 3.500 Kunden mehr die Möglichkeit nutzen, Fernsehen per Internet von der K-net zu schauen. Zudem wird das Programmangebot deutlich ausgeweitet. Neben den rund 250 privaten und öffentlich-rechtlichen Programmen kommt jetzt noch Sky hinzu. Zum Senden dieses Fernsehsignals haben K-net und Sky eine entsprechende Vereinbarung getroffen.

WLAN auf dem Vormarsch

In Kaiserslautern, Pirmasens, Ramstein-Miesenbach und Kusel hat K-net öffentliche WLAN-Hotspots bereitgestellt, um die Innenstädte attraktiver zu gestalten. Über 10.000 Kunden zählt K-net beim WLAN. Neben der Erschließung zusätzlicher Stadtteile / Unternehmen mit Hotspots haben weitere Städte bereits ihr Interesse bekundet. Die Pfalz wird somit Zug um Zug um einen neuen Internet-Service reicher. Sogar eine Anfrage aus Wiesbaden liegt bei der K-net vor.

Pour plus d'informations : / Weitere Infos: Hartmann@k-net-gmbh.de

La numérisation progresse dans le Palatinat

La numérisation progresse dans le Palatinat rhénan: qu'il s'agisse du déploiement de la fibre optique, de nouveaux points d'accès des réseaux locaux sans fil (WLAN) ou de la télévision sur Internet pour les clients privés. Ceci grâce notamment à K-net, l'opérateur de télécommunications basé à Kaiserslautern.

Filiale du groupe VSE NET, elle étend le réseau de fibre optique toujours plus loin, dans Kaiserslautern et ses environs, en collaboration avec ses partenaires RMNet, VegaNet et les services techniques communaux. Dans les nouvelles zones résidentielles principalement, et partout où des travaux de génie civil sont réalisés, elle pose des tubes vides pour y faire passer la fibre optique.

Regarder la télévision via Internet

K-net propose la télévision par Internet, partout où elle dispose de son propre réseau de fibre optique et de l'Internet haut-débit. Via les sites www.klug.de et www.klever.de, ses clients peuvent ainsi choisir entre trois bouquets complets de services de téléphonie, d'Internet et de télévision. Grâce à une grande variété d'options, ils peuvent sinon concevoir leur propre paquet individuel. Une télévision compatible Internet avec un navigateur, un boîtier décodeur, une connexion Internet haut-débit et un modem de type Fritzbox dans sa version la plus récente suffisent pour goûter aux plaisirs de la télévision sur Internet.

Le WLAN progresse aussi

Environ 200 clients utilisent déjà ce service. Bientôt se seront 3.500 clients supplémentaires qui devraient profiter de la télévision par Internet, avec une offre de programmes toujours plus importante. Le signal de télévision sera à l'avenir envoyé par VDSL. Outre les quelque 250 chaînes de télévision publiques et privées déjà disponibles, K-net diffusera également les programmes sportifs de l'opérateur sky. Partout dans les principales villes du Palatinat rhénan, des points d'accès publics WLAN ont été mis en place, afin de rendre leur centre-ville plus attractif. Actuellement, K-net compte plus de 10.000 clients du WLAN.



37



**La Fedil
résolument
tournée vers
l'innovation
et l'ICT**

Pour plus d'information : www.fedil.lu

La Fédération des Industriels Luxembourgeois, opère sa mue et se tourne vers l'avenir. Les réflexions, projets et travaux de sa nouvelle équipe porteront entre autres sur des sujets phares comme l'ICT, le data, la digitalisation, ou encore l'innovation.

25% de la valeur ajoutée, 30% de l'emploi intérieur, environ 8 milliards d'euros d'exportations annuelles : c'est la part de l'activité des quelque 500 entreprises membres de la Fedil dans l'économie luxembourgeoise.

Fondée en 1918, la Fédération des Industriels Luxembourgeois – devenue depuis Fedil-Business Federation Luxembourg – est l'organe de défense des intérêts professionnels des employeurs luxembourgeois actifs dans les secteurs de l'industrie, de la construction et des services aux entreprises. Au niveau national, elle accompagne ses membres sur les questions économiques, sociales et industrielles. Hors des frontières, elle est également présente : auprès des grandes instances européennes – avec un bureau de représentation à Bruxelles – ou bien internationales, comme l'Organisation Internationale du Travail (OIT), l'Organisation Internationale des Employeurs (OIE) ou encore l'OCDE.

Au-delà de son positionnement en tant que lobbyiste, la Fedil a donc un rôle important à jouer dans les domaines économique, politique, social, de l'éducation et du digital.

Et toujours dans le but de promouvoir l'économie luxembourgeoise, elle participe aussi à de nombreuses missions économiques à l'étranger, dont la plus récente revient de New York. Il s'agit ici d'apporter de la visibilité au pays et de montrer le côté unique du pays en tant que passerelle pour l'Europe destinée à accueillir de nouvelles sociétés et de grands groupes étrangers.

Disruption

2016 sera un jalon charnière pour la Fedil bientôt centenaire. Une année placée sous le signe de la disruption. Changement de direction tout d'abord : avec l'arrivée d'une toute nouvelle équipe menée par René Winkin, son directeur élu en janvier ; suivie en mars de l'élection de Nicolas Buck à la tête du conseil d'administration.

CEO de Seqvoia, une société qui développe une plateforme destinée à l'industrie des fonds d'investissement, ce dernier dirige aussi Nyuko, une asbl visant à promouvoir l'innovation, dans les têtes et dans les faits. « Je ne suis pas le patron de la Fedil. Je suis le président de son conseil d'administration et donc le porte-parole du conseil », affirait-il dans son discours d'investiture.

Changement de stratégie ensuite : avec un modus operandi de l'organe professionnel, plus transversal et plus orienté client. « Nous avons l'ambition de devenir un prestataire de services, dédié à l'industrie d'aujourd'hui et de demain (...). Nous offrirons à nos membres davantage de possibilités pour s'impliquer dans la définition des initiatives et des contenus de la Fedil », promet Nicolas Buck.

Résolument tournés vers l'avenir, les axes des réflexions, projets et travaux de la nouvelle équipe porteront sur des sujets phares comme la digitalisation, la formation, l'innovation, la transition énergétique ou encore l'économie circulaire.

Changement de paradigme enfin : il s'agit de casser l'image d'une industrie souvent jugée vieillotte et dépassée, pour remettre l'innovation et intégrer l'ICT au centre du processus industriel : « L'image de l'industrie, n'est pas toujours favorable. Elle est souvent associée à des activités produisant peu de valeur ajoutée et peu de recettes fiscales. Ceci ne correspond pas à la réalité : il faut élargir l'idée que nous avons de ce qui serait une activité industrielle, dans un contexte où l'expansion de l'ICT et la digitalisation avancent à pas de course », note le président de la Fedil.

Focus sur l'ICT

« Nous sommes entrés non pas dans une société de services mais dans une société hyperindustrielle », poursuit-il. « Ce que nous vivons actuellement, c'est la convergence entre la production industrielle et les activités de service (entre le produit et le service), et cela grâce à la révolution numérique ».

Et de rappeler que les GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon...) sont eux aussi organisés et fonctionnent également selon des méthodes industrielles. « Leurs unités de recherche s'inspirent des modèles de Dupont, De Bell Labs ou de Xerox. Leurs chaînes de valeurs sont complètement globalisées », observe-t-il.

Idem pour l'ICT, qui, pour le CEO de Seqvoia, fait partie intégrante de l'Industrie, et repose sur des principes éprouvés d'industrialisation : avec une organisation, une démarche de mutualisation des outils de production et des services qui sont produits, ou encore « des usines de traitement de données, que sont les datacenters ».

L'Industrie doit répondre aux nouvelles tendances économiques et commerciales induites par l'ICT : qu'il s'agisse des prosumer (où les consommateurs deviennent eux-mêmes producteurs, des systèmes peer-to-peer qui marquent la disparition des intermédiaires économiques. « Nous devons donc développer un axe commun pour mieux répondre à ces nouveaux besoins », insiste-t-il.

Aussi, face à ces défis, la Fedil compte bien se positionner comme un acteur important : « Nous sommes un facilitateur, un simplificateur, qui doit expliquer et ramener la complexité à l'essentiel », précise Nicolas Buck.

Pour le président de Nyuko, seule l'intégration du pays et de ses acteurs économiques dans un écosystème fondé sur les compétences, l'open innovation, la proximité entre pôles de conception et pôles de production pourra garantir le développement de cette base hyperindustrielle. Un développement qui in fine vise aussi la croissance et la compétitivité du Grand-Duché. Véritable pilier du secteur ICT au Luxembourg, Cegecom est aussi membre de la Fedil. Sous l'impulsion de Georges Muller son directeur, il participe aux activités et aux missions de cette dernière au sein de l'asbl Fedil-ICT. Celle-ci défend les intérêts des principales sociétés du secteur ICT luxembourgeois. Avec son leitmotiv « Connect your business to your future », Cegecom est plus que jamais actif dans le développement du secteur ICT au Luxembourg et dans la Grande Région, et prend aussi part à la promotion du Grand-Duché à l'étranger.

Unternehmerverband Luxemburgs setzt auf Innovation und Digitalisierung

Der Unternehmerverband Luxemburgs Fedil stellt sich für die Zukunft neu auf: Zu den Leuchtturmprojekten gehören u. a. die Informations- und Kommunikationstechnologien, Big Data, Digitalisierung und immer wieder Innovationen.

25 Prozent Wertschöpfung, 30 Prozent Beschäftigungsanteil in Luxemburg, ca. acht Milliarden Exportanteil im Jahr – dafür sorgen die rund 500 Mitgliedsunternehmen des Luxemburger Unternehmerverbands Fedil. Der 1918 gegründete Industrieverband vertritt die Interessen der Luxemburger Arbeitgeber in den Bereichen Industrie, Bau und Dienstleistungen. In Luxemburg berät er seine Mitglieder bei wirtschaftlichen und sozialen Themen. Auf internationaler Ebene ist der Verband mit einem Büro in Brüssel vertreten und zeigt Präsenz bei Organisationen und Verbänden wie dem Internationalen Arbeitgeberverband oder der OECD. Die Fedil spielt somit eine wichtige Rolle in der Politik, Wirtschaft, Gesellschaft, Ausbildung und Digitalisierung.

Mit dem Ziel die luxemburger Wirtschaft voranzubringen, übernimmt der Verband zahlreiche Aufgaben im Ausland wie jüngst in New York. Dort ging es darum, die Vorteile Luxemburgs als Brücke zu Europa aufzuzeigen, um neue Unternehmen und ausländische Großkonzerne anzusiedeln.

Disruption

2016 wird einen Wendepunkt in der fast einhundertjährigen Geschichte der Fedil markieren: Ein Jahr im Zeichen der Disruption mit einem neuen Team unter Leitung des im Januar neu gewählten Direktors René Winkin und des im März gewählten Verwaltungsratsvorsitzenden Nicolas Buck.

Als Geschäftsführer von Seqvoia, die eine Plattform für Investment-Fonds entwickelt, und von Nyuko, hat er sich das Thema Innovationen auf die Fahnen geschrieben. « Ich bin nicht der Chef des Verbands, sondern der Vorsitzende des Verwaltungsrats und somit Sprecher des Rats », betonte er bei seiner Antrittsrede.

Ein Strategiewechsel, der den Berufsverband fachübergreifend und kundenorientierter aufstellt. « Wir wollen ein Dienstleister für die Industrie von heute und morgen sein (...) Wir werden unseren Mitgliedern mehr Möglichkeiten geben, sich aktiv einzubringen », verspricht Nicolas Buck.

Klar auf Zukunft ausgerichtet wird das neue Team Leuchtturmpunkte angehen wie die Digitalisierung, Ausbildung, Innovation, Energiewende oder die Kreislaufwirtschaft.

Ein Paradigmenwechsel, der das Image einer angestaubten Industrie zu Gunsten von Innovation und Integration der Informations- und Kommunikationstechnologien ablösen soll. « Das Image der Industrie ist oftmals nicht zum Besten bestellt, da es mit Aktivitäten gleichgesetzt wird, die wenig Mehrwert erzeugen und geringe Steuereinnahmen brin-

gen. Das entspricht nicht der Realität, denn man muss die Idee einer Wirtschaftstätigkeit viel weiter fassen und in den Kontext der Informations- und Kommunikationstechnologien sowie der Digitalisierung stellen », so der Verwaltungsratsvorsitzende.

Fokus auf die neuen Technologien

« Wir leben nicht in einer Dienstleistungsgesellschaft, sondern in einer hyperindustriellen Gesellschaft. Was wir derzeit erleben, ist die Konvergenz zwischen Industrieproduktion und Dienstleistung (zwischen Produkt und Dienstleistung) aufgrund der digitalen Revolution. »

Auch die so genannten GAFA-Unternehmen (Google, Apple, Facebook, Amazon) sind strukturiert und funktionieren nach Methoden der Industrie. « Ihre Forschungs- und Entwicklungsabteilungen lassen sich von den Modellen Dupont, De Bell Labs oder von Xerox inspirieren. Ihre Wertschöpfungsketten sind komplett globalisiert », so Buck weiter.

Gleiches gilt für die Informations- und Kommunikationstechnologien, die komplett integriert sind und auf bewährten Prinzipien der Industrialisierung beruhen mit einer Organisation, einer Veränderung der Produktionswerkzeuge, der erzeugten Dienstleistungen und ganzer Fabriken für Datenverarbeitung, den Rechenzentren. »

Die Industrie muss Antworten auf diese neuen wirtschaftlichen Herausforderungen geben. Sei es als Prosumer, wo die Verbraucher zu Produzenten werden, sei es bei peer-to-peer-Systemen, bei der es keine Zwischenhändler mehr gibt. « Wir müssen eine gemeinsame Linie finden, um den neuen Bedürfnissen Rechnung zu tragen », erklärt Buck.

Deshalb will sich der Verband als wichtiger Akteur positionieren. « Wir wollen die Komplexität der Dinge einfach erklären und auf den Punkt bringen. »

Einzig die Integration des Landes und seiner Wirtschaftsakteure in ein fundiertes Wirtschaftssystem mit Kompetenzen, offener Innovationsbereitschaft, Nähe zwischen Konzeptions- und Produktionspolen könnte die Entwicklung dieser hyperindustriellen Grundlage garantieren. Eine Entwicklung, die letztendlich auf Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit des Großherzogtums ziele.

Cegecom ist als Eckpfeiler der Informations- und Kommunikationstechnologien Luxemburgs Mitglied der Fedil. Unter entscheidender Mitwirkung von Geschäftsführer Georges Muller setzt sich Cegecom für die Zielsetzungen der neuen Technologien innerhalb des Verbands ein und vertritt die Interessen der wichtigen Gesellschaften der Branche. Nach dem Motto « Connect your business to your future » ist Cegecom für die Entwicklung dieser Technologien mehr denn je aktiv sowohl in Luxemburg und der Großregion als auch im Ausland.



ONLINE-MARKE SAARLAND GEFRAGT

Willkommen.Saarland

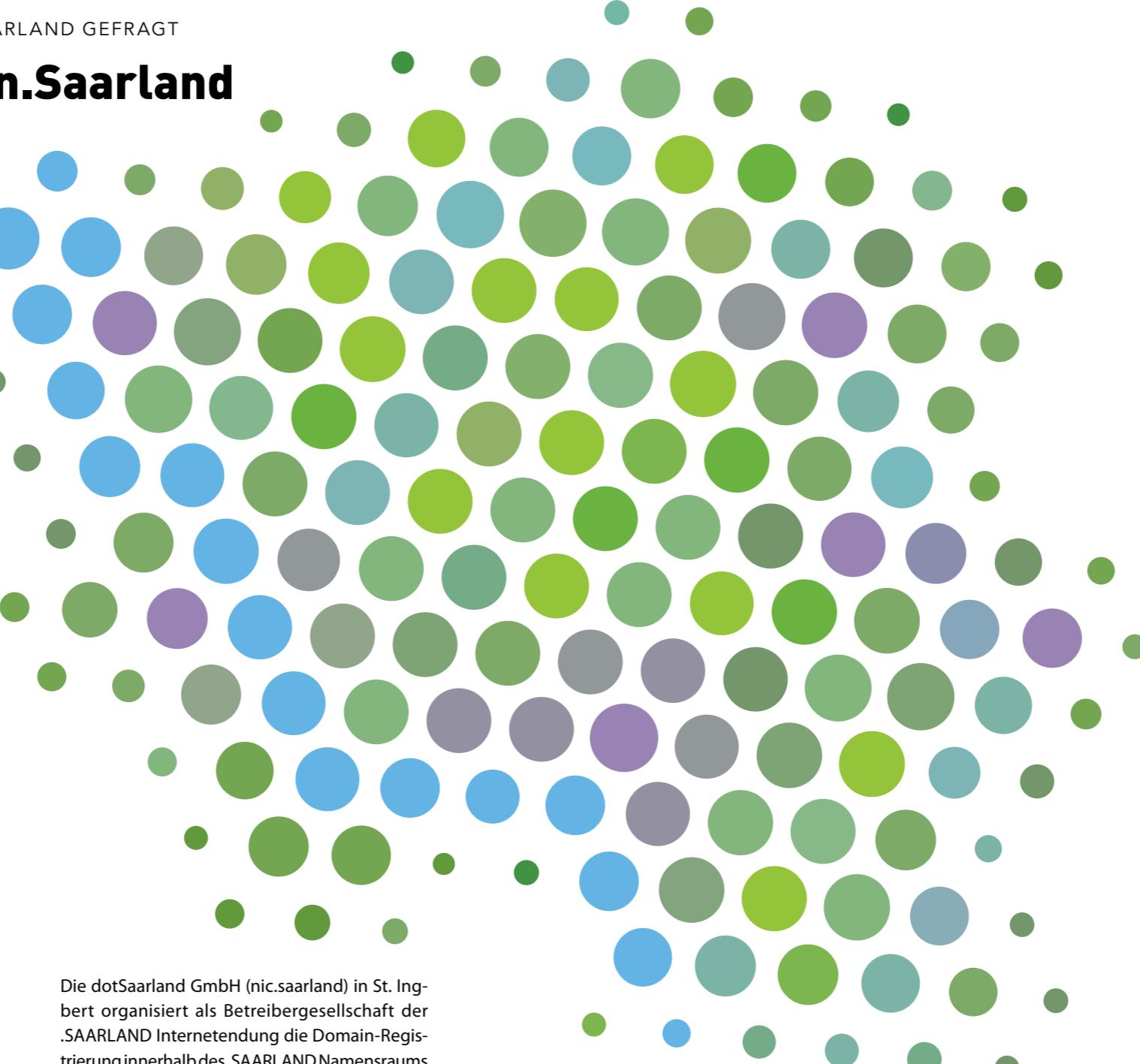
Nordrhein-Westfalen hat sie, Bayern hat sie, Berlin natürlich auch, Paris, London, New York ebenso ... in diese Phalanx reiht sich auch das Saarland ein. Mit einer eigenen .SAARLAND-Domain können Unternehmen, Institutionen und Privatleute im Internet weltweit ihre Verbundenheit zur Region zeigen.

Nicht nur die Eigenständigkeit und die Besonderheiten des Saarlandes werden hervorgehoben, sondern saarländische Webadressen werden auch von Suchmaschinen schnell und einfach gefunden. Zudem schärft .SAARLAND das Innovationsprofil des Landes im Web. Schließlich verfügt das Saarland über eine Reihe hochkarätiger Forschungseinrichtungen mit Weltruf sowie über viele innovative kleine und mittlere Unternehmen, die hierzulande nachhaltig für Wachstum und Beschäftigung sorgen. Das gilt es auch, international zu kommunizieren und die Leistungsfähigkeit der saarländischen Wirtschaft hervorzuheben. Saarland-Fans in ganz Deutschland und in aller Welt haben sich die Saarland-Domain bereits gesichert von Südafrika über China bis in die Vereinigten Staaten oder die Dominikanische Republik.

„Dahemm“ im Internet

Nach einem mehrmonatigen Einführungsprozess ging die Saarland-Internetendung im Oktober 2014 live und kann seitdem von jedem, der seine regionalen Wurzeln mit globaler Wirkung im Internet präsentieren möchte, registriert werden. Über 3.600 registrierte Domains gibt es bereits bis heute, unter ihnen eine Vielzahl von Unternehmenswebseiten. Und jede Woche kommen rund 20 neue dazu. Außerdem wurden über 100 Premium-Domainnamen vergeben. Dazu zählen Begriffe, die von besonderem Interesse sind wie kino.saarland, wohnungssuche.saarland oder restaurant.saarland.

Unternehmen, Verbände, Vereine und andere Einrichtungen haben nunmehr die Möglichkeit, auf ihre lokalen Dienste aufmerksam zu machen, da mit einer .SAARLAND Website auf das Saarland und die Saarländer zugeschnittene Inhalte gezielt angeboten werden können.

Weitere Infos: www.nic.saarland

Die dotSaarland GmbH (nic.saarland) in St. Ingbert organisiert als Betreibergesellschaft der .SAARLAND Internetendung die Domain-Registrierung innerhalb des .SAARLAND Namensraums und sorgt für die sichere Verwaltung dieser Domain. Registrare wie 1&1 und Key-Systems und Wiederverkäufer verkaufen .SAARLAND Domains an den Endkunden. Eine .SAARLAND Webadresse ist für ca. 20 bis 30 Euro pro Jahr zu haben.

Während die Betreibergesellschaft, die dotSaarland GmbH, das operative Geschäft übernimmt, unterstützt der gemeinnützige Förderverein dot-Saarland e. V. das Projekt .SAARLAND ideell und beratend. Gründungsmitglied dieses Vereins war übrigens die VSE NET.

Sowohl Unternehmen als auch Privatpersonen können Mitglied des Fördervereins werden. Informationen dazu finden sich auf der Seite des Vereins unter www.dot.saarland.

LA SARRE AFFICHE SES ATOUTS SUR LE WEB

Vive le .saarland

Tout comme les autres Länder ou les grandes métropoles comme Paris, Londres et New York, la Sarre possède depuis octobre 2014 son propre nom de domaine : .saarland. Chaque semaine environ 20 nouveaux sites avec cette extension voient le jour, portant ainsi leur nombre à plus de 3.600 actuellement, beaucoup appartenant à des sociétés. Quelque 100 noms de domaines premium ont également été attribués : comme www.restaurant.saarland, ou encore www.kino.saarland, pour le cinéma. Une façon pour les particuliers, les entreprises et les institutions de montrer leur attachement à leur région et de mettre en valeur son identité, ses spécificités et son caractère innovateur à travers la toile. Une opportunité aussi, pour les institutions de recherche de réputation internationale et pour les nombreuses petites et moyennes entreprises innovantes, de figurer en bonne place dans les moteurs de recherche. Un bon outil de communication au niveau international pour la Sarre enfin, qui peut ainsi mettre en évidence les performances de son économie. De l'Afrique du Sud à République dominicaine, et de la Chine aux Etats-Unis, de nombreux noms de site se sont créés avec le nouveau suffixe .saarland.

Comme en Sarre sur Internet

Basée à Sankt Ingbert, non loin de Sarrebruck, la société dotSaarland GmbH (nic.saarland) attribue et gère le nom de domaine. L'obtention d'une adresse .saarland coûte entre 20 et 30 euros. Autre initiative locale : la mise sur pied de l'organisation à but non lucratif dotSaarland e.V., qui soutient par ses conseils et ses idées le déploiement d'une communauté sarroise sur le Net.

VSENET est l'un de ses membres fondateurs. Les entreprises et les individus peuvent devenir membres de l'association.



Deutschlandweit erstmalig S/PRI-Schnittstelle eingesetzt

Den Kunden optimalen Service bieten und technische Prozesse in der Telekommunikation standardisieren – das hat sich VSE NET auf die Fahnen geschrieben. Nachdem VSE NET im vergangenen Jahr neue automatisierte Verfahren für den Anbieterwechsel eingeführt hat, wird nun auch die Bestellung der Vorleistungsprodukte zwischen den Netzbetreibern im Kundenwechselprozess transparenter und schneller.

VSE NET setzt dafür neu entwickelte Module des Saarbrücker Softwarehauses DlaLOGIKa ein, das die standardisierte S/PRI-Schnittstelle umsetzt und für VSE NET den Zertifizierungsprozess durchgeführt hat. Damit ist VSE NET deutschlandweit der erste Dienstleister mit einer zertifizierten S/PRI-Schnittstelle in der aktuellen Version.

Weitere Infos | Pour plus d'informations : helko.henkelmann@vsenet.de

VSE NET première entreprise certifiée S/PRI en Allemagne

VSE NET est la première entreprise en Allemagne à être certifiée S/PRI (Supplier/Partner Requisition Interface) dans sa version la plus actuelle. L'agrément couvre les processus d'affaires entre un fournisseur et son partenaire, dans le domaine des télécoms. C'est le souci d'offrir un service toujours plus pointu au client, avec des processus techniques standardisés, qui a guidé VSE NET dans cette démarche. Après la mise en place en 2015 de nouvelles méthodes automatisées pour le changement de fournisseur, la commande de produits de gros entre opérateurs de réseau devient plus rapide et plus transparente, dans le cadre du processus de changement de client.

Aussi, VSE NET déploie les modules nouvellement mis au point par DlaLOGIKa, un concepteur de logiciels basé à Sarrebrück, qui met en place l'interface SPRI, et qui a effectué les processus de certification pour le compte de VSE NET.

Kundenservice hoch zwei

Neue Internetseiten der comdialog

Digitalisierung und professionelle Telekommunikationslösungen bestimmen die Schlagzeilen. Doch wie erhöhen Unternehmen und Einrichtungen mit hohem Telefonaufkommen damit ihren Kundenservice? Kompetente Antworten darauf liefert die comdialog GmbH aus Mainz-Kastel, die seit fast zehn Jahren mit der VSE NET Hand in Hand in diesem Bereich exklusiv zusammenarbeitet. comdialog übernimmt in ganz Deutschland für die VSE NET als outgesourceter Geschäftsbereich für Sprachmehrwertdienste/ Cloud Services die Funktionen Vertrieb, Marketing und Customer Service. Spezialität sind cloudbasierte Kundenkontaktlösungen mit dem Ziel, den telefonischen Kundenkontakt, sprich die Erreichbarkeit, zu verbessern. Die Dienstleistungspalette ist umfassend und reicht von der Konzeptberatung über Schaltung und Routing von intelligenten Rufnummern über machine-to-machine-Kommunikation bis hin zum technischen Support samt Schulung. Mehr zum Unternehmen und zu den cloudbasierten Lösungen gibt es auf den neuen Internetseiten. Einfach mal reinklicken unter www.comdialog.de



Les nouvelles pages Internet de comdialog

La numérisation et les solutions professionnelles de télécommunication font certes la une. Toutefois, de quelle manière les entreprises et institutions accroissent-elles leur service à la clientèle avec la mise en place d'infrastructures hautement performantes ? Située dans la périphérie de Mayence, à Mainz-Kastel, comdialog GmbH offre des solutions dédiées à

ces attentes. Depuis presque dix ans, la société collabore exclusivement avec VSE NET. Pour le compte de l'opérateur sarrois de télécommunications, elle prend en charge tout le segment des clients institutionnels. Elle assure les fonctions commerciales, marketing et service client pour les services voix à valeur ajoutée et cloud. Sa spécialité : les solutions de contact client basées sur le cloud, dans un objectif d'amélioration continue du contact téléphonique et plus particulièrement de l'accessibilité du client. La gamme de services est complète : qu'il s'agisse de conseils durant la phase de conception, de la connexion et du routage de numéros de téléphone intelligents, en passant par les communications de machine à machine, jusqu'au support technique y compris la formation.



public WLAN für das Saarland

VSE NET arbeitet mit Hochdruck an einer zentralen Plattform für public WLAN im Saarland. Zug um Zug wird die VSE NET Städte und Gemeinden je nach Interessenslage mit öffentlichen WLAN-Hotspots erschließen. Vorgesehen sind zunächst Kommunen, in denen Strom von energis oder das Internet- und Telefonie-Produkt Schlau.com aus der VSE-Gruppe zur Verfügung steht. Das Saarland wird somit um einen neuen Internet-Service reicher. Im Sommer sollen die ersten Zugangspunkte startklar sein.

Le WLAN public pour la Sarre

En Sarre, VSE NET contribue activement au déploiement d'une plateforme centrale de réseau local sans fil (WLAN). Petit à petit, l'opérateur de télécommunications installe des points d'accès publics dans les villes et communes, qui s'équipent d'infrastructures électriques, de produits d'Internet et de téléphonie proposés par les sociétés du groupe VSE. La Sarre s'enrichit ainsi de nouveaux services Internet. Les premières connexions devraient entrer en fonction en été prochain.



VSE NET baut Glasfasernetz im Saarland weiter aus

Der Carrier und Service-Provider VSE NET leistet nach wie vor einen wichtigen Beitrag zur Digitalisierung des Saarlandes. Die VSE NET baut dafür ihr Glasfasernetz weiter aus. Über 5.400 Haushalte nutzen bereits seit Ende 2015 aktiv schnelles Internet (FFTx) teilweise mit Bandbreiten bis zu 300 Mbit/s. Das ist fast eine Verdoppelung gegenüber 2014 mit rund 3.300 aktiven Nutzern. In diesem Jahr ist der Anschluss weiterer Stadt- und Ortschaften in Püttlingen, Merchweiler, Losheim und Großrosseln an das Glasfasernetz der VSE NET vorgesehen.

VSE NET étend le réseau de fibre optique

Le fournisseur de services et d'accès VSE NET étend son réseau de fibre optique toujours plus loin, et contribue toujours plus à la numérisation de la Sarre. Depuis fin 2015, quelque 5.400 ménages utilisent déjà l'Internet haut-débit (FFTx), avec des vitesses de bande passante qui atteignent parfois les 300 Mbit/s. En 2014, ils n'étaient que 3.300 utilisateurs actifs. D'ici à fin 2016, de nouvelles communes et agglomérations sarroises seront connectées au réseau de VSE NET.

Weitere Infos | Pour plus d'informations : reiner.kroha@vsenet.de

iPad mini gewonnen

Über ein iPad mini freute sich Fabienne Jeangout (m.) von AG2R LA MONDIALE. Sie hatte im Rahmen des Gewinnspiels der letzten Ausgabe der Inmotion gewonnen. Vertriebsleiter und Prokurist der Cegecom, Didier Wasilewski (l.) überreichte den Gewinn gemeinsam mit Virgile Missios, Teamleiter Direct Sales bei Cegecom.



iPad gagné

A l'occasion d'un jeu organisé lors de la parution du dernier numéro d'Inmotion, Madame Fabienne Jeangout (m.), de la société AG2R LA MONDIALE, a gagné un mini iPad. La récompense lui a été personnellement remise par Didier Wasilewski et Virgile Missios, respectivement Sales Manager, Fondé de Pouvoir et Direct Sales Team Leader chez Cegecom.

Ihre Rückmeldung an uns!

Si e würden uns gerne ein Feedback zu der Zeitschrift geben oder würden gerne von uns kontaktiert werden?

Wir freuen uns, wenn Sie uns Ihr Anliegen per Fax oder E-Mail mitteilen.

Füllen Sie einfach das Formular aus, trennen diese Seite raus, senden sie per Fax oder Scan per E-Mail an:

Fax-Nr. +49 (0)681 607-1112
E-Mail: inmotion@artelis.net

Was ist Ihr Anliegen?

Bitte senden Sie mir angegebenen Person zukünftig die Inmotion regelmäßig zu.

Ich möchte ein Feedback zur Inmotion abgeben.

In bin interessiert an einem Produkt.
Bitte rufen Sie mich an.

In bin interessiert an einem Thema der Inmotion.
Bitte um Rückruf.

Que pouvons-nous faire pour vous ?

J'aimeerais qu'une autre personne reçoive également Inmotion.

J'aimeerais laisser un commentaire sur Inmotion.

Je suis intéressé(e) à un produit.
Veuillez me contacter.

Je suis intéressé(e) à un thème de Inmotion.
Veuillez me contacter.

Firma | Entreprise:

Anrede | Titre:

Vorname, Name | Prénom, Nom:

Straße, Hausnummer | Rue, Numéro:

PLZ | Code postal: Ort | Localité:

Tel:

E-Mail :

Website | Site web:

Kommentar | Commentaire:





INMOTION

www.cegecom.lu | www.vsenet.de

