

Teil der

**VSE**

**VSE / NET**

InMotion

communication  
& more

# Inhalt

## Impressum

**Herausgeber**  
VSE NET GmbH  
Nell-Breuning-Allee 6  
66115 Saarbrücken  
Tel.: +49 681 607-1111  
www.vsenet.de

**Projektleitung:** Bernd Trampert  
**Deutsche Redaktion:** Armin Neidhardt  
**Französische Redaktion:** Mick Daniel  
**Realisierung:** HDW Neue Kommunikation GmbH  
**Fotorechte:** Eric Devillet - Photographie,  
Regionalverband Saarbrücken, LU-CIX, Dirk  
Guldner, brainworks unlimited, Getty Images

## Im Fokus

- 06 Im Interview:  
Nicolas Henckes
- 10 Regionalverband digital
- 12 Im Interview: Peter Gillo

## Innovation

- 14 Merzig digital
- 16 Landesdatennetz
- 18 Infrastruktur

## Kundenportraits

- 20 Autohaus Bunk
- 24 COMCO
- 26 CAMCA Assurance
- 28 EDH/LU-CIX/cegecom

## Nachrichten

- 30 Moderner, farbiger,  
erlebbarer

## Intern

- 32 20 Jahre VSE NET

## Liebe Leserinnen und Leser,

was vor rund 20 Jahren den Telekommunikationsmarkt quasi auf den Kopf stellte, gehört heute längst zum gelebten Alltag. Dank der Liberalisierung der Märkte mischten die „jungen Wilden“ mit ihren unkonventionellen Ideen den Markt kräftig auf und machten den Platzhirschen mächtig Dampf. Zu diesen Jungspunden zählten damals auch die VSE NET im Saarland und die cegecom in Luxemburg. Inzwischen blicken beide Unternehmen unter dem Dach der artelis auf rund 20 erfolgreiche Jahre zurück, sind fest etablierte Größen in der Telekommunikation der Großregion und haben von ihrem Elan noch jede Menge auf Lager.

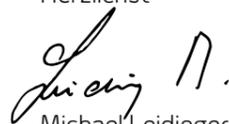
Die Spreu hat sich inzwischen vom Weizen getrennt. Die Vorteile für die Kunden liegen heute klar auf der Hand: Sowohl VSE NET als auch cegecom haben sich zu kompetenten nationalen Carriern und Service-Providern entwickelt, bringen als Infrastrukturdienstleister die Großregion voran, verfügen über entsprechende Markt- und Kundenkenntnisse und haben starke Kooperationspartner an ihrer Seite.

Ein Pfund, mit dem sich wuchern lässt: sei es in der Zusammenarbeit mit der deutschlandweit tätigen innogy Tel Net, beim Glasfaserausbau im Saarland – wie aktuell schwerpunktmäßig im Regionalverband oder in Luxemburg – oder mit innovativen digitalen Lösungen für die Kunden.

Ob nun Rechenzentrumsleistungen, maßgeschneiderte Cloudlösungen, schnelles Internet mit Verbindungen weltweit oder intelligente Sprachmehrwertdienste, die Zukunft gehört stets den Wagemutigen. Wohl dem, der die Digitalisierung als Chance begreift. VSE NET und cegecom machen das mit Sicherheit.

Wir wünschen Ihnen, Ihren Angehörigen, Freunden und Partnern eine angenehme Lektüre und ein hoffentlich erfolgreiches Jahr 2018.

Herzlichst



Michael Leidinger



Georges Muller

Geschäftsführung



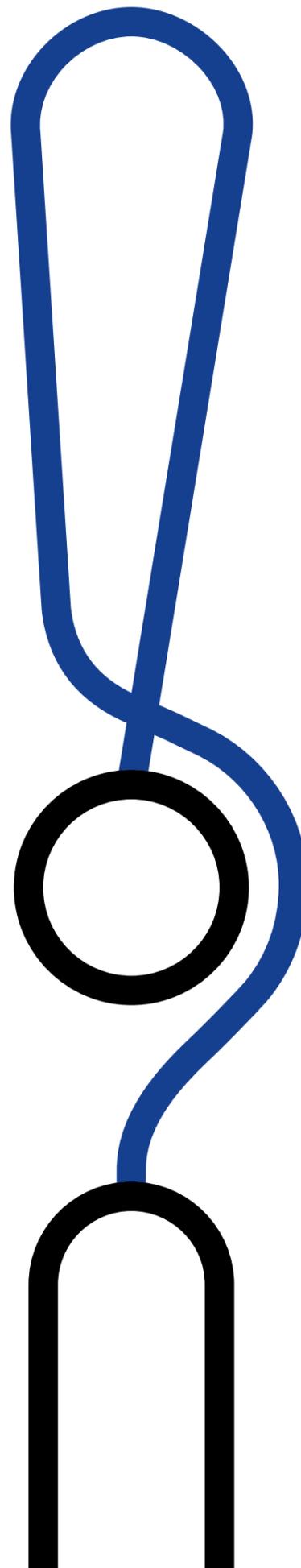
V.l.n.r.: Dipl.-Ing. Michael Leidinger und MBA Georges Muller,  
Geschäftsführer der artelis, cegecom und VSE NET

Wohl dem, der die  
Digitalisierung als  
Chance begreift

# Digitalisierung ist für den Handel eine absolute und überlebenswichtige Notwendigkeit

Alle Welt spricht über die Chancen und Risiken der Digitalisierung. Wie geht der Handel damit um, und wie bereitet er sich vor? Wie integriert er die Digitalisierung in den Alltag, und was kann er gewinnen?

Für Nicolas Henckes, Direktor des Luxemburger Handelsverbands clc, bedeutet die Digitalisierung zunächst eine Chance. „Sie eröffnet dem Handel eine Vielzahl von Möglichkeiten wie Web-Shops, automatische Kassen, elektronische Zahlungswege, automatisierte Anrufbeantworter oder Kundenkommunikation in die sozialen Netzwerke.“



## Im Fokus

### Eine absolute Notwendigkeit

Die Digitalisierung ist für die Handelstreibenden ein Muss, wenn sie ihre Kunden behalten oder neue gewinnen wollen. „Künftig wird man kein Geschäft mehr zu 100 Prozent vorhalten können ohne Präsenz in der digitalen Welt“, so Henckes weiter. „Die Kunden nutzen für ihre Bestellungen, Einkäufe und Zahlungswege immer mehr die digitalen Plattformen. Außerdem holen sie sich Infos in den sozialen Medien. Sie klicken die Webseiten der Geschäfte an, um sich über Öffnungszeiten, Produkte oder praktische Tipps zu informieren.“

Darüber hinaus bietet die Digitalisierung weitere Lösungen speziell für den Handel an. Dazu gehören Verwaltung, Lagerwesen und insbesondere das Inkasso. „Die Digitalisierung erlaubt Zeit- und Kostenersparnis, indem komplexe Aufgaben automatisiert werden,“ betont der Direktor. Sie könne sogar zum Wettbewerbsvorteil gegenüber Unternehmen, die noch nicht auf Digitalisierung setzen.

### Eine Investition in Zeit

Was sind nun die geeignetsten Anwendungen, Plattformen, Softwareprodukte für die Digitalisierung im Hinblick auf die Kundenansprache? „Die neuen Lösungen passen zu allen Konfigurationen, selbst wenn man nur wenig Interesse daran hat“, sagt Nicolas Henckes und sieht darin eine der Stärken der Digitalisierung.

Trotzdem gibt es einige Herausforderungen, die allerdings zu meistern sind, wenn der Handel sie entsprechend berücksichtigt. Da ist zunächst der Faktor Zeit. „Die Händler müssen neben ihrer täglichen Arbeit ausreichend Zeit mitbringen, um die digitale Strategie auf den Weg zu bringen.“

Dann die Frage der Investition. „Sie ist notwendig, sonst läuft der Händler Gefahr, Schwierigkeiten zu bekommen oder vom Markt zu verschwinden. Es handelt sich um eine absolut strategische Entscheidung“, so Henckes weiter. Die Kosten für Hard- und Software seien allerdings in den letzten Jahren gesunken und die Anwendungen mittlerweile weit verbreitet. Selbst für den kleinen Händler in der Innenstadt seien die Tarife inzwischen erschwinglich.



Nicolas Henckes, Direktor des Luxemburger Handelsverbands clc

### Digitale Kompetenzen erwerben

Die Umsetzung digitaler Lösungen ist eine weitere Herausforderung. Deshalb gäbe es Mittel und Wege, sich diese Techniken anzueignen. Etwa durch Eigeninitiative: Denn viele Händler betreiben ihre eigene Kommunikation in den sozialen Netzwerken. Andere wiederum haben ihre eigenen Verkaufssysteme realisiert und zwar über Plattformen, die didaktische Hilfestellungen auch für die weniger affinen Anwender anbieten. Wie auch das Ziel aussehen mag, die Händler, die den digitalen Schritt noch nicht gewagt haben, werden dringend aufgefordert, ihr Geschäftsmodell zu überdenken und sich der Digitalisierung zu öffnen.

### Ausbildung und Sensibilisierung

Wie unterstützt der Handelsverband seine Mitglieder in diesem Bereich? Zunächst geht es um die Sensibilisierung. „Wir organisieren regelmäßig Infoveranstaltungen für unsere Mitglieder zu den digitalen Themen. Wir sehen, dass sich einige Händler damit schwer tun. Aber wenn sie den digitalen Weg nicht beschreiten, werden sie vom Markt verschwinden“, erklärt Nicolas Henckes. Darüber hinaus wird der Verband in den nächsten Monaten ein Fortbildungsprogramm wie Fit 4 Digital auf den Weg bringen, um kleine Händler in die Digitalisierung zu begleiten. Das Programm von Luxinnovation diagnostiziert die digitalen Bedürfnisse des Unternehmens und errechnet die möglichen Gewinne. Dazu gibt es Tipps, wie die geeignetste Lösung unter Berücksichtigung des Personals aussehen könnte.



Weitere Infos:  
[www.clc.lu](http://www.clc.lu)

### Digitalisierung als Steckenpferd des Verbands

Wie Digitalisierung geht, zeigt auch Fit 4 Services, ein vom Staat finanziertes Projekt, das die Unternehmen bei der Servicequalität unterstützt. Die Digitalisierung wird ein Leuchtturmprojekt 2018. Nicolas Henckes, seit Juni letzten Jahres an Bord des clc, hat daraus sein Steckenpferd gemacht. Er möchte die Kommunikation verstärken und nach dem Best-Practise-Modell die besten Beispiele der Branche aufzeigen. Eine gute Umsetzung in der Praxis sei eben besser als die reine Theorie.

### Herausforderung Datenschutz

Sicherheit und Datenschutz gehören dieses Jahr zu den Hauptarbeitsthemen des Verbands. Die Umsetzung der Datenschutzgrundverordnung Mitte 2018 ist eine der großen Herausforderungen für den Handel in diesem Jahr. Diese Regelung betrifft den Datenschutz in Europa und gilt für alle EU-Mitgliedsstaaten. Der gesamte Handel werde künftig diese Verordnungen und Vorschriften berücksichtigen müssen, so Henckes. „Ob es sich um Produktkonzeptionen, Dienstleistungen, den Umgang mit Kundeninformationen, Hard- und Softwareanwendungen handelt, die personenbezogenen Daten müssen nach strengen Kriterien behandelt und geschützt werden. Bei Nichtbeachtung drohen Strafen.“

### Große Auswirkungen für den Handel

Nach Meinung Henckes hat diese Verordnung allerdings die Besonderheiten der klein- und mittelständischen Unternehmen nicht berücksichtigt. „Deshalb sind wir der Meinung, dass sie kurz- oder mittelfristig eine Novellierung braucht, um Kleinunternehmen sowie den Klein- und Mittelstand so zu stellen, dass sie nicht stärker belastet werden als Großunternehmen.“

Daher bereitet sich der Verband aktiv auf die Umsetzung der Datenschutzgrundverordnung vor. Die clc plant eine spezifische Kommunikation zu diesem Thema für ihre Mitglieder, insbesondere für Inhaber von kleinen Handels-, Transport- und Dienstleistungsunternehmen, um sich schnell auf die Anforderungen der neuen Verordnung einzustellen und die entsprechenden Maßnahmen umzusetzen.



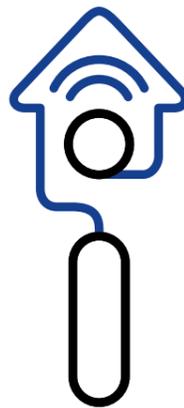
Im Fokus

## Regionalverband digital

# Breitbandausbau der VSE NET läuft auf Hochtouren

Der Glasfaserausbau im Regionalverband läuft auf Hochtouren. „Schon Anfang des Jahres könnten erste Kunden aus bisher unterversorgten Gebieten damit rechnen, schnelles Internet zu nutzen“, so VSE-Vorstand Dr. Hanno Dornseifer, Ende Oktober in der Gemeinde Heusweiler. Dort hatten Vertreter aus der Landespolitik, Bürgermeister aus dem Regionalverband, der kommunale Zweckverband eGo-Saar sowie VSE und deren Telekommunikationstochter VSE NET den offiziellen Start in das neue digitale Zeitalter gegeben. Insgesamt hat VSE NET ein zusätzliches Potenzial von rund 30.000 Haushalten errechnet. Während Geschäftskunden aus Industrie und Gewerbe wie bisher von VSE NET direkt bedient werden, übernimmt energis den Vertrieb für Privatkunden über das Produkt schlau.com.

**Glasfaser rückt näher zum Kunden**  
Allein im Regionalverband verlegt VSE NET bis Ende 2018 rund 100 km neue Glasfaserkabel und schließt alle Verteiler innerorts an das Hochgeschwindigkeitsnetz an. Damit rückt das Glasfasernetz immer näher an den Kunden und erlaubt Übertragungsraten von bis zu 100 Megabit pro Sekunde (Mbit/s). Insgesamt investiert die VSE-Gruppe rund 24 Millionen Euro in die erweiterte Breitbandinfrastruktur. Das Netz werde bereits so dimensioniert, dass FTTH-Anschlüsse (Fiber to the Home), also ein Glasfaseranschluss bis ins Haus, für interessierte Kunden möglich seien, betonte VSE NET-Projektleiter Tim Schönbeck. Ein solcher Direktanschluss ist insbesondere für Unternehmen interessant, die schon heute deutlich höhere Anforderungen an Breitband und Qualität ihrer Datenverbindungen haben. Denn mit einem direkten Glasfaseranschluss sind Bandbreiten bis weit in den Gigabitbereich möglich.



### Symbolischer Bauauftakt für den Breitbandausbau im Regionalverband

(v.l.n.r.): Die Bürgermeister Jörg Dreistadt aus Großrosseln, Bürgermeister Stephan Strichertz aus Kleinblittersdorf, Klaus Häusle aus Riegelsberg, Regionalverbandsdirektor Peter Gillo, die Bürgermeister Thomas Redelberger aus Heusweiler, Lutz Maurer aus Quierschied, Landrätin und Verbandsvorsitzende des eGo-Saar Daniela Schlegel-Friedrich, der Chef der Staatskanzlei Jürgen Lennartz, VSE-Vorstand Dr. Hanno Dornseifer und VSE NET-Geschäftsführer Michael Leidinger.



#### Weitere Infos:

Schnelles Internet für Geschäftskunden:  
[www.vsenet.de](http://www.vsenet.de)

für Privatkunden:  
Hotline schlau.com –  
0800 - 0001132

Im Regionalverband baut VSE NET in Saarbrücken und Völklingen selbst in Absprache mit den jeweiligen Netzgesellschaften und der IKS, in Sulzbach mit den dortigen Stadtwerken und in den energis-Konzessionsgemeinden Heusweiler, Riegelsberg, Püttlingen, Großrosseln, Quierschied, Friedrichsthal und Kleinblittersdorf mit energis bzw. der energis-Netzgesellschaft.

Regionalverbandsdirektor Peter Gillo hob hervor, dass die Breitbandinfrastruktur für die Bürger und Gewerbetreibenden im Regionalverband ein wichtiger Standortfaktor sei. „Ich freue mich, dass die VSE NET, an deren Mutter VSE wir beteiligt sind, den Zuschlag im Bieterverfahren für den Regionalverband bekommen hat.“

Bis Ende 2018 soll eine flächendeckende Breitbandversorgung von mindestens 50 Mbit/s zur Verfügung stehen. VSE NET, Deutsche Telekom und inxio haben im Rahmen eines Bieterverfahrens des eGo-Saar den Zuschlag zum weiteren Glasfasernetz-Ausbau in den unterversorgten Gebieten im Saarland erhalten. Das Projekt umfasst Teilgebiete in rund 200 Ortschaften des Saarlandes mit 50.000 Gebäuden und 75.000 Haushalten inklusive Gewerbebetriebe. „Damit ist das Saarland das erste Bundesland, das das vom Bund geforderte Bandbreitenziel von mindestens 50 Mbit/s erfüllt“, so der Chef der Staatskanzlei Jürgen Lennartz. VSE NET erhielt den Zuschlag für den Regionalverband Saarbrücken, Kirrberg, Reisbach und Schwarzenholz. Die beiden anderen Anbieter werden in den übrigen Teilen des Saarlandes ausbauen.



Im Fokus

Regionalverbandesdirektor Peter Gillo

# Breitbandausbau als Basis für Digitalisierung

## Ein Gespräch mit Peter Gillo

**Die VSE NET baut im Regionalverband die Breitbandversorgung weiter aus. Bis Ende 2018 sollen den Bürgern mindestens 50 Megabit (Mbit/s) zur Verfügung stehen. Was bedeutet das für die Schulen im Regionalverband? Welche Vorteile haben die Gewerbetreibenden vor Ort? Wie steht es um das Thema digitale Verwaltung? InMotion sprach mit Regionalverbandsdirektor Peter Gillo. Er ist u.a. auch stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der VSE AG.**

### Was bedeutet der Ausbau der Breitbandversorgung für den Regionalverband?

Die flächendeckende Versorgung aller Bürgerinnen und Bürger des Saarlandes mit mindestens 50 Megabit in der Sekunde bis Ende 2018 ist eine Grundvoraussetzung, um die Digitalisierung der Wirtschaft und Gesellschaft voranzubringen. Die Breitbandinfrastruktur ist die digitale Basis für Gewerbe, Haushalte und

Schulen, auf der wir weiter aufbauen müssen. Uns ist klar, dass das nur der digitale Anfang sein kann, denn die exponentiell zunehmenden Datenmengen zur Übertragung, Industrie-4.0-Anwendungen oder Autonomes Fahren brauchen für ihre Zuverlässigkeit immer höhere Bandbreiten. Ich denke, dass aufgrund der höheren Bevölkerungsdichte in den Städten und Gemeinden des Regionalverbands im Gegensatz zu den ländlichen Gebieten die Wirtschaftlichkeit für den Investor relativ schnell erreicht werden kann.

### Wie wichtig ist der Standortfaktor Breitbandinfrastruktur?

Die Anbindung an das schnelle Internet ist für die ortsansässigen Gewerbetreibenden ein ganz wichtiger Punkt. Ohne Glasfaserinfrastruktur ist es zunehmend schwieriger, neue Ansiedlungen zu tätigen oder die vorhandenen Unternehmen mit Erweiterungsplänen zu halten. Das gilt nicht nur für die großen Betriebe, sondern

auch für das Kleingewerbe und Dienstleistungsunternehmen. Sie schauen, wo sie günstige Bedingungen für ihre Aktivitäten vorfinden, die Breitbandversorgung ist eine davon.

### Und wie steht es um Gewerbegebiete?

Gewerbe- und Industriegebiete werden aufgrund der wirtschaftlichen Attraktivität direkt an das Glasfasernetz angeschlossen. Im Regionalverband, vor allem in Saarbrücken, sind diese Gebiete inzwischen nahezu besetzt oder werden es in naher Zukunft sein. Es wird für Städte und Gemeinden immer schwerer, geeignete Flächen zur Verfügung zu stellen und sie dann gegebenenfalls mit einer modernen Infrastruktur zu entwickeln. Wir haben daher in Zusammenarbeit mit den umliegenden Kommunen im Regionalverband eine Gewerbeflächen- und Potenzialstudie in Auftrag gegeben. Erste Ergebnisse dürften im kommenden Frühjahr vorliegen.

### Die Zukunft der Digitalisierung beginnt in der Schule. Der Breitbandanschluss ist die eine Seite, die Ausstattung mit schnellen Rechnern die andere. Wer soll das bezahlen?

Das ist in der Tat ein Spagat. Der Regionalverband ist mit 74 Schulen an 50 Standorten – das sind die Berufsschulen und alle weiterführenden Schulen – größter Schulträger im Saarland. Es nützt herzlich wenig, wenn das Glasfaserkabel vor der Schule liegt. Die Gebäude müssen angeschlossen, die Klassenzimmer versorgt und die Schulen mit entsprechenden Rechnern samt Software ausgestattet werden. Für die Finanzierung sind wir auf Bundesmittel angewiesen. Beim IT-Gipfel Ende 2015 hat Bundesbildungsministerin Johanna Wanka 5 Milliarden Euro versprochen, die bisher noch nicht einmal in der Mittelfristplanung eingestellt sind. Werden die notwendigen Mittel nicht bereitgestellt, müssen wir weiterhin den Weg der kleinen Schritte gehen.

### Und was macht das Land?

Das Bildungsministerium erarbeitet ein digitales Konzept. Es muss vor allen Dingen geklärt werden, was wir an den Schulen in Sachen Digitalisierung überhaupt erreichen wollen und wie das funktionieren soll. Ein abgestimmtes Vorgehen zwischen den Landkreisen, dem Regionalverband und den Kommunen als Schulträger sowie dem Ministerium erscheint mir sehr sinnvoll. Die Digitalisierung der Bildung erfordert allerdings zusätzliche finanzielle Mittel.

### Die letzte Meile muss nach wie vor über Kupferkabel abgewickelt werden. Wie geht es nach dem Ausbau 50 Mbit/s weiter?

An Glasfaser und damit an FTTH-Anschlüssen (Fiber to the Home) führt kein Weg vorbei. Aber auch hier stellt sich zwangsläufig die Frage der Finanzierung. Leerrohre für Glasfaser werden bei Baumaßnahmen in der Regel mitverlegt. Privat- und Geschäftskunden entscheiden selbst, ob sie schnelles Internet direkt im Haus haben wollen. Bei den Schulen wären wir als Träger wieder in der Pflicht.

### Wie wichtig ist es, dass VSE NET den Zuschlag für den Ausbau im Regionalverband bekommen hat?

An der VSE, der Muttergesellschaft der VSE NET, ist der Regionalverband größter kommunaler Anteilseigner. Unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten freuen wir uns natürlich, dass eine Gesellschaft, an der wir beteiligt sind, den Zuschlag im Regionalverband bekommen hat. Es bedeutet aber auch einen Kraftakt, die geplante Investitionssumme von 24 Millionen Euro wieder hereinzuholen.

### Gibt es eine grenzüberschreitende Zusammenarbeit im Eurodistrict bei der Breitbandversorgung?

Leider nein. Das steht zurzeit nicht auf der Agenda bei der grenzüberschreitenden Kooperation der Kommunen. Wir kümmern uns derzeit mehr um Themen wie Arbeitsmarkt, gemeinsame Ansiedlungspolitik, Zweisprachigkeit oder Öffentlicher Personennahverkehr.

### Was unternimmt der Regionalverband im Bereich der digitalen Verwaltung?

Das ist ganz klar ein Zukunftsthema, mit dem wir uns intensiv beschäftigen. Wir sind in unserem Haus dabei, eine Digitalisierungsstrategie auszuarbeiten. Wir wissen, was wir alles tun müssen, aber noch nicht genau, wie wir das alles umsetzen sollen. Das ist ein mehrjähriger Prozess und berührt Themen wie rechtssicherer E-Mailverkehr, Datensicherheit in all ihren Facetten, der mögliche Ausbau des De-Mail-Systems oder die Einführung der E-Akte. Es gibt viele Vorstellungen und Ideen, aber nicht auf alle Fragen eine Antwort. Sinnvoll erscheint mir ein geplantes, systematisches und abgestimmtes Vorgehen zwischen allen Kommunen und Landkreisen. Blinder Aktionismus bringt nichts. Auf jeden Fall hat die Landesregierung ein Gesetz verabschiedet, dass Behördengänge ab 2020 auch elektronisch erledigt werden können.



Weitere Infos:

[www.regionalverband-saarbruecken.de](http://www.regionalverband-saarbruecken.de)

## Innovation

# Merzig digital

## Regionale Handelsplattform Keephome bringt Angebot der Stadt in die Fläche

Keine lästige Parkplatzsuche mehr, kein Anstehen an der Kasse, bequem vom Sofa aus einkaufen inklusive Lieferservice, rund um die Uhr, wann immer man will – mit der neuen Einkaufsplattform Keephome geht die Kreisstadt Merzig neue Wege. Und das gute Gewissen kauft gleich mit ein. Denn eines der Hauptziele dieser neuen regionalen Handelsplattform ist es, den lokalen Einzelhandel zu stärken. „Was die Amazons dieser Welt im großen Stil können, wollen wir regional auf die Beine stellen“, betont Geschäftsführer Randolph Jobst von der CEMA UGmbH.

Rund zwei Jahre hat es gedauert, bis aus der Idee ein vorzeigbares und zukunftsorientiertes Projekt entstanden ist. Das Startup-Unternehmen CEMA hat mit einer Handvoll von Mitarbeitern Keephome entwickelt. Das geschah mit tatkräftiger und finanzieller Unterstützung des Netzwerks Business Angels der IHK Saarland. Optimismus ziehen die Jungunternehmer aus den aktuellen Trends des Onlinehandels. Mehr als zehn Prozent der Gesamtumsätze im deutschen Einzelhandel werden mittlerweile im Onlinegeschäft getätigt. Tendenz steigend. Laut jüngsten Untersuchungen sind dort vor allen Dingen Elektronikware, Bekleidung und Möbel stark im Kommen.



### Ein regionales „Amazon“

Als gebürtiger Merziger lag es Jobst am Herzen, seiner Heimatstadt als erste Kommune im Saarland ein digitales Gesicht zu geben und den Weg zu einer Smart City zu ebnen. Wünschenswert wäre es, wenn weitere Städte und Gemeinden im Saarland sowie im angrenzenden Rheinland-Pfalz folgen. Wenn's gut läuft, ziehen die anderen automatisch nach. Dabei macht CEMA es den Geschäftsleuten leicht. CEMA braucht lediglich Zugriff auf das Warenwirtschaftsverzeichnis des Geschäfts, um die Produkte mit Preis und Bild in das System zu bringen. Selbst wenn es keine Bilder gibt, übernimmt CEMA das in Eigenregie. Bezahlt wird nach Provision, so dass für die Händler keine zusätzlichen Kosten entstehen. Das sei für die Händler vollkommen risikolos. Mitmachen können alle Händler vom Fachgeschäft für Kinderbekleidung über den Optiker und Juwelier bis hin zum Garagisten.



### Digitale Identität

Da die Kommunikation mehr und mehr mobil stattfindet, hat CEMA die App UZ („Unser Zentrum“) entwickelt, die sich je nach Standort automatisch auf die entsprechende Plattform der Stadt einwählt. „Seine eigene Stadt digital immer dabei“, nennt Jobst diese App. Damit die regionale Handelsplattform für Nutzer attraktiv ist, gibt's noch jede Menge Dienste und Informationen drum herum. So finden Bürger, Gäste und Touristen alles Wissenswerte über die Stadt wie Sehenswürdigkeiten, Freizeitmöglichkeiten, Events, Restaurants etc. Es ist das digitale Gesicht einer Stadt.

Besonders für Ältere auf dem Land, für gestresste Berufstätige, aber auch für alle Bürger, denen die lokale Versorgung etwas bedeutet, bietet die digitale Welt eine Vielzahl von neuen Möglichkeiten, um dem stationären Einzelhandel den Rücken zu stärken. Einfach mal reinklicken und ausprobieren. Damit das auch technisch von unterwegs aus funktioniert, baut der Telekommunikationsdienstleister VSE NET nicht nur das Glasfasernetz im Saarland kontinuierlich aus, sondern auch vielerorts WLAN.

[www.keephome.de](http://www.keephome.de)

# VSE NET baut Saarlandnetz auf

## Kernstück für die digitale Verwaltung der Zukunft

Die Digitalisierung hat die DNA des Saarlandes erreicht: Bis zum Sommer dieses Jahres realisiert der Telekommunikationsdienstleister VSE NET aus der VSE-Gruppe das so genannte Saarlandnetz als Kern für die digitale Verwaltung der Zukunft. Dieses Glasfasernetz bildet die künftige Kommunikationsplattform für jeglichen Datenaustausch zwischen allen Landesdienststellen und den saarländischen Kommunen. Die VSE NET hatte nach einem mehrstufigen öffentlichen Ausschreibungsverfahren im Dezember letzten Jahres den Zuschlag für den Ausbau des digitalen Netzes im Saarland erhalten.

### Schneller und sicherer Datenaustausch

Kern des Saarlandnetzes ist ein rund 300 km langer Glasfaserring mit sieben Knotenpunkten (Backbone) in den Landkreisstädten. Fast 40 weitere Standorte entsprechend der saarländischen Verwaltungsstruktur werden im ersten Schritt an das hochmoderne schnelle Netz angeschlossen. Alle Verbindungen und Ringstrukturen der Knotenpunkte

werden redundant aufgebaut und entsprechen den modernsten sicherheitstechnischen Anforderungen. Die neu aufgebaute Infrastruktur wird von Anfang an als Darkfiber-Lösung realisiert, die den Datenaustausch vor Hackern sicherer macht und hinsichtlich der Geschwindigkeit beliebig skalierbar ist. Das Netz ist so dimensioniert, dass weitere Dienststellen angeschlossen werden können. Daten können somit schneller, sicherer und direkt zwischen den einzelnen Dienststellen ausgetauscht werden, eine wichtige Voraussetzung auf dem Weg zur digitalen Verwaltung im Saarland.

„Das Saarlandnetz bilde das Rückgrat einer hochmodernen Verwaltung im digitalen Zeitalter“, betonte Finanzstaatssekretär und CIO Prof. Dr. Ulli Meyer, und sei ein wichtiger Baustein in der Digitalisierungsstrategie des Saarlandes. Zugleich betont er die Kooperation zwischen allen Ebenen der öffentlichen Verwaltung im Saarland, da Land und Kommunen dieses Netz gemeinsam nutzen. „Hier nutzt das Saarland wieder einmal schneller

Innovation



V.l.n.r.: VSE-Vorstandsmitglied Dr. Gabriël Clemens, Finanzstaatssekretär und CIO Prof. Dr. Ulli Meyer, Vorsitzende des Zweckverbandes eGo-Saar Daniela Schlegel-Friedrich und die Geschäftsführer der artelis, cegecom um VSE NET MBA Georges Muller und Dipl.-Ing. Michael Leidinger

die Veränderung der Digitalisierung als andere“, so Prof. Dr. Meyer. Mit der VSE NET habe das Land einen erfahrenen Partner, der die digitale Infrastruktur im Land voranbringe und aufgrund der Nähe den entsprechenden Service bereitstelle.

Daniela Schlegel-Friedrich, Vorsitzende des Zweckverbandes eGo-Saar, der die kommunalen Interessen im Projekt bündelt, spricht von einem Meilenstein der Verwaltungsdigitalisierung: „Wenn die Bearbeitung der Anträge der Bürgerinnen und Bürger zunehmend IT-gestützt ablaufen soll, geht dies nur mit schnellen und vor allem sicheren Datennetzen.“

VSE-Vorstandsmitglied Dr. Gabriël Clemens freute sich, dass sich die VSE NET gegen die Wettbewerber durchgesetzt habe und nun einmal mehr ihre Leistungsfähigkeit als innovativer Dienstleister im Land unter Beweis stellen könne.

Die VSE NET baut das Saarlandnetz auf Basis eigener Glasfaserinfrastruktur auf sowie in Zusammenarbeit mit den lokalen Stadtwerkepartnern der VSE-Gruppe. Auftraggeber ist das beim Finanzministerium angesiedelte Landesamt für Zentrale Dienste bzw. das IT-Dienstleistungszentrum als ausführendes Organ.

## Innovation

## „Wir bauen die Glasfaserautobahnen“

Wolfgang Krause, Abteilungsleiter  
„Studien, Neubau und Nachrichtenübertragung“  
bei cegecom

Als Spezialist für Internet, Telefonie, Datenübertragung, Rechenzentren und Cloud verfügt cegecom über ein eigenes, rund 1.500 km langes Glasfasernetz in Luxemburg und im Ausland. Dank dieser Infrastruktur kann der Telekommunikationsdienstleister seinen Kunden aus dem Finanzsektor, der Industrie, der Verwaltung, dem Klein- und Mittelstand sowie Netzbetreibern im Großherzogtum und in der Großregion proaktiv und flexibel Lösungen anbieten – insbesondere bei Sprach- und Internetverbindungen. Tagtäglich gibt es Anfragen der Kunden, die an das Netz der cegecom angeschlossen werden wollen. Das gilt vor allem für neu erschlossene Wohn- und Gewerbegebiete. Dort verlegt cegecom Glasfaser im Auftrag von Immobilienverwaltern, Finanzkunden oder Telekommunikationsanbietern, die Gebäude und Standorte ihrer eigenen Kunden anschließen möchten. Liegt in den Gebieten bereits Glasfaser, werden Gebäude und Büros der Kunden an das bestehende Netz angeschlossen.

Vor Ort kümmert sich bei cegecom die Abteilung „Studien, Neubau und Nachrichtenübertragung“ um den Ausbau der Netzinfrastruktur. Leiter ist Wolfgang Krause. „Im ersten Schritt überprüfen wir die Machbarkeit des Projekts. Wir schauen, wo

können wir anschließen, wo gibt es bereits Verbindungspunkte oder wo müssen wir eventuell neu bauen.“

Gegebenenfalls entscheiden Krause und sein Team, ob Tiefbauarbeiten für den Anschluss der Gebäude an das Glasfasernetz notwendig sind. „Mit anderen Worten: Unsere Aufgabe ist es, Glasfaserautobahnen mit zwei, drei oder sechs Spuren und den entsprechenden Auf- und Abfahrten zu bauen“, so Wolfgang Krause. Steht der Umsetzung nichts mehr im Wege, spricht die Abteilung mit allen im Land zuständigen Stellen, die im Projekt eingebunden sind. „Es ist eine echte Zusammenarbeit auf allen Ebenen“, betont Abteilungsleiter Krause. „Denn wir wollen unseren Kunden eine zuverlässige hochtechnische Infrastruktur bieten mit innovativen Lösungen, die ihnen die gewünschte Verfügbarkeit, Schnelligkeit, Stabilität und Sicherheit garantiert.“

Dabei können sich die Kunden auf Erfahrung und Know-how der cegecom verlassen, die seit fast 20 Jahren auf dem Luxemburger Telekommunikationsmarkt erfolgreich tätig ist. Das kommt einmal mehr im Label „Made in Luxembourg“ zum Ausdruck. Denn cegecom will bei strategischen Herausforderungen ihrer Kunden als Partner noch näher dran sein.



Wolfgang Krause, Abteilungsleiter „Studien, Neubau und Nachrichtenübertragung“ bei cegecom

Teil der  
**VSE**

**VSE** **NET**

### An ihr kommt keiner vorbei – unsere Expertin für Datensicherheit

Mit Top-Spezialisten und größter Expertise tun wir alles für die Sicherheit Ihrer Daten. Vertrauen Sie einem der leistungsfähigsten Rechenzentren des Saarlandes und damit einem Partner, der für Regionalität, Kompetenz und persönliche Betreuung steht.

[vset.net](https://vset.net)





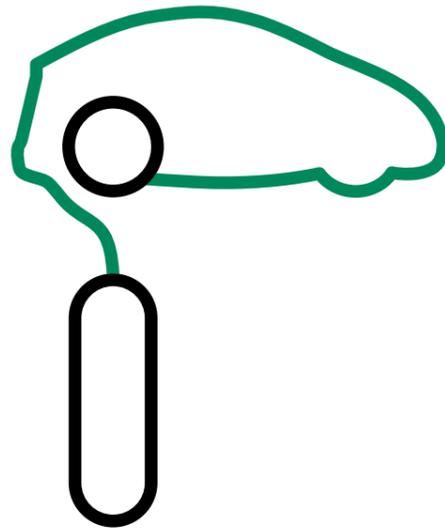
Kundenportrait

„Die Digitalisierung  
ist ein Muss“

V.l.n.r.: Bernd Trampert (Bereichsleiter Vertrieb VSE NET),  
Stefan Vollmer (geschäftsführender Gesellschafter Autohaus Bunk),  
Frank Harpers (Key Account Manager VSE NET)

Zurück in die Zukunft  
– das digitale Autohaus Bunk

„Die Digitalisierung ist ein Muss, und wir wollen als erster den digitalen Zug besteigen und nicht als letzter“, betont Stefan Vollmer, geschäftsführender Gesellschafter des Autohauses Bunk. Er führt gemeinsam mit Christof Barth die Geschicke des saarländischen Traditionsautohauses aus Völklingen und Saarbrücken.



Der Autohändler, der seit jeher auf die Automarke Ford spezialisiert ist, hat schon frühzeitig die Weichen auf Digitalisierung gestellt seine die beiden Standorte fit für die Zukunft gemacht. Kein Verkaufsberater, der nicht mit iPad oder Laptop ausgestattet ist. Potenzielle Kunden können beispielsweise im Gespräch in einer Sitzecke ihre Wünsche zum neuen Fahrzeug äußern, der Kundenberater konfiguriert es und das Wunschauto erscheint direkt in Groß auf dem Bildschirm. Im Online-Zeitalter geht das natürlich alles auch bequem von zu Hause aus per Konfigurator im Internet. In der angeschlossenen Service-Werkstatt läuft ohne Computer & Co. gar nichts mehr. Vom Meister über den Facharbeiter bis zum Auszubildenden ist der Umgang mit modernen digitalen Kommunikationsmitteln längst gelebter Alltag. „Es geht heute gar nicht mehr anders“, so Stefan Vollmer. Hochmoderne Werkstattgeräte checken Daten, laden Software-Updates hoch, registrieren und beheben feinste Ungenauigkeiten und machen aus Mechatronikern IT-Spezialisten. Wer einen Blick unter die Motorhaube

wirft, kann das gut nachvollziehen. Bordelektronik, Sicherheitskomponenten, Fahrkomfort... überall spielt Kollege Computer heute mit.

Doch die Digitalisierung bestimmt nicht nur die Technik, auch der gesamte kaufmännische Bereich ist längst betroffen. Stefan Vollmer sieht sie als ein Muss, schon allein, weil dies der Hersteller es von den Autohändlern verlangt, aber eben auch als Chance, z. B. im Vertrieb. Neue Kanäle, vielfältige Kommunikationsmöglichkeiten, mehr Dienstleistung und Service – die jünger werdende Kundschaft habe heute andere Ansprüche und darauf stellen wir uns ein, so Vollmer.

Auf der einen Seite stellt sich das Autohaus Bunk erfolgreich den digitalen Herausforderungen der Zukunft, auf der anderen Seite fühlt sich das Autohaus seiner Tradition nach wie vor verpflichtet. Faire Beratung, qualitätsbewusster Service, Rundumpakete „after sales“ von der Wartung über Ersatzteile bis zum Leihfahrzeug machen einen guten Dienstleister aus. „Und das schätzen eben alle unsere Kunden.“



Stefan Vollmer (geschäftsführender Gesellschafter Autohaus Bunk)



**Weitere Infos:**  
[www.bunk-voelklingen.de](http://www.bunk-voelklingen.de)  
[frank.harpers@vset.net](mailto:frank.harpers@vset.net)

### Tradition verpflichtet

Das Autohaus Bunk blickt auf eine mehr als 40-jährige Tradition zurück. Nach den Übernahmen von Bunk durch AIS und später durch die Heister-Gruppe wurde 2005 das Unternehmen zum heutigen Autohaus Bunk, das vom Neu- und Gebrauchtwagen bis zum Service alles aus einer Hand liefert. Rund 110 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt die Autohaus Bunk GmbH & Co. KG an beiden Standorten, davon 16 in Saarbrücken. Ausbildung sowohl im gewerblichen als auch im kaufmännischen Bereich wird großgeschrieben. 15 junge Menschen lernen derzeit einen spannenden und abwechslungsreichen Beruf und haben später gute Berufsaussichten. Das Autohaus gehört im Saarland zu den 1-A-Autohändlern von Ford. „Die Kunden kommen sogar aus dem benachbarten Frankreich“, sagt der Geschäftsführer und könnte sich gut vorstellen, den einen oder anderen Auszubildenden aus dem Nachbarland zu gewinnen. Die Modelle Focus, Fiesta und Kuga sind im Saarland besonders

beliebt. Rund 3.000 Neufahrzeuge und 800 gebrauchte Autos verkaufen die beiden Standorte durchschnittlich pro Jahr. Und so soll die 70 Millionen Euro Umsatzmarke bald geknackt werden.

### Regionale Wertschöpfung

Dass das Unternehmen großen Wert auf regionale Wertschöpfung legt, zeigt beispielsweise die langjährige Zusammenarbeit mit dem Telekommunikationsdienstleister VSE NET aus Saarbrücken. Telefonie und Breitbandversorgung gehören seit langem zum Dienstleistungspaket der VSE NET. Geplant ist, das Autohaus am Standort Völklingen mit seinen rund 21.000 Quadratmetern direkt mit Glasfaser zu versorgen. „Eine wichtige Voraussetzung, um mit den künftigen digitalen Herausforderungen Schritt zu halten“, so Frank Harpers, Key-Accounter von VSE NET. Denn die Datenmenge nehme im digitalen Zeitalter extrem zu und Schnelligkeit und Zuverlässigkeit seien wichtige Kriterien im Wettbewerb. Glasfaser biete dafür die besten Voraussetzungen.



## Kundenportrait

### Die Großregion verbindet COMCO klar auf Kurs

Luxemburg boomt: Belval im Süden, als eines der größten Konversionsprojekte Europas, Kirchberg im Norden der Hauptstadt, besser bekannt als Europaviertel, Richtung Belgien, unweit Arlon mit vielen neu entstehenden Industrie- und Gewerbegebieten. Überall siedeln sich klein- und mittelständische Betriebe, Dienstleister, Startup-Unternehmen verstärkt in der Peripherie Luxemburgs an.

Und mittendrin das FAMIS-Beteiligungsunternehmen COMCO MCS S.A. Das seit vielen Jahren auf Gebäude- und Unterhaltsreinigung spezialisierte Unternehmen hat seinen Standort 2016 von Howald nach Capellen zwischen der Hauptstadt Luxemburg und der belgischen Grenze verlegt. Eine gute Entscheidung, wie Geschäftsführerin Marie-Hélène Godart erklärt, denn der neue Standort in einer sich sehr dynamisch entwickelnden Region bietet deutlich mehr Vorteile: ruhiger, günstiger, mehr Platz und gut erreichbar direkt an der Autobahnausfahrt A 6 gelegen. Außerdem sei COMCO über das Netz der artelis mit cegecom in Luxemburg seit 2006 und mit VSE NET in Deutschland seit 2008 per Telefon und Internet sehr gut angebunden.



**COMCO MCS S.A.**  
48, route d'Arlon  
L-8310 Capellen

Telefon +352 40 97 91-1  
info@comco.lu  
www.comco.lu



Geschäftsführerin Marie-Hélène Godart

V.l.n.r.: Mario Müller,  
Marie-Hélène Godart,  
Nathalie Zimmer und  
Marie-Lorraine Collignon

COMCO ist seit 25 Jahren in Luxemburg und seit über zehn Jahren in Südwestdeutschland erfolgreich unterwegs. Von Saarlouis aus betreuen vertriebsmäßig Joachim Krotten und sein Team die Kunden der COMCO im Südwesten Deutschlands. Als mittelständisches Unternehmen mit derzeit rund 410 Mitarbeitern unterschiedlicher Nationalitäten überzeugt COMCO ihre Kunden mit Qualität und Nachhaltigkeit sowie Werterhalt. In Luxemburg beispielsweise setzen namhafte Kunden auf die Dienste der COMCO wie die Universität, das Altenheim Centre du Rham, die Kommune Käerjeng oder das Schwimmbad in Bonnevoie. „Wir wollen eine langfristige und vor allem vertrauensvolle Zusammenarbeit. Unser Qualitäts- und Umweltmanagementsystem nach DIN EN ISO 9001 / 14001 garantiert optimale und gesetzeskonforme Lösungen. Darauf können sich unsere Kunden verlassen“, so Marie-Hélène Godart.

#### Umfangreiche Dienstleistungspalette

Die Liste der angebotenen Reinigungsdienstleistungen ist lang. Das beginnt mit den klassischen Dienstleistungen wie dem Reinigen von Büroräumen und den sanitären Anlagen, geht weiter mit der kompletten Glas- und Fassadenreinigung und reicht bis hin zum Grünschnitt und der Pflege der Außenanlagen. Dazu kommen jede Menge Spezialdienstleistungen, zum

Beispiel die Industriereinigung, die Reinigung von Sportanlagen und Schwimmbädern, die Teppichreinigung oder die Abfalllogistik sowie klassische Hausmeisterdienste. Professionelle Beratung von Anfang an sowie der Einsatz modernster Verfahren mit umweltschonenden Mitteln stehen bei COMCO stets im Vordergrund.

Der Markt der Gebäude- und Unterhaltsreinigungsbranche im Großherzogtum ist attraktiv, aber einem sehr massiven Wettbewerb ausgesetzt. Oftmals bringen die vielen in Luxemburg angesiedelten ausländischen Dienstleister sowie Gewerbe- und Industriebetriebe ihre eigenen Facility Manager mit. Da müsse man erst einmal reinkommen und durch Qualität überzeugen.

Aber Marie-Hélène Godart zeigt sich optimistisch, denn COMCO habe ihre Expertise vielfach unter Beweis gestellt. Interessant seien sicherlich auch die klein- und mittelständischen Unternehmen oder weitere Kommunen. „Mit unseren Telekommunikationsdienstleistungen cegecom in Luxemburg und VSE NET im Saarland können wir uns voll und ganz auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren. Als grenzüberschreitend tätiges Unternehmen der Großregion genießt COMCO alle sich bietenden Vorzüge der artelis mit gutem Service und attraktiven Preisen.“



## Kundenportrait

Mittig im Bild ICT Managerin, CISO und RPCA Muriel Gaspard

### Telefonie und Internet

# Der Versicherer CAMCA geht mit cegecom auf Nummer sicher

15 Jahre arbeiten cegecom und CAMCA bereits zusammen. Die Kooperation zwischen dem Telekommunikationsdienstleister und dem Versicherungsunternehmen aus der Crédit Agricole Gruppe in Luxemburg begann 2003. Damals ist CAMCA in das heutige Gebäude in der Avenue de la Liberté der Hauptstadt gezogen.

„Wir mussten eine Leitung für unsere Telefonzentrale einrichten – in erster Linie als Zugang zum ISDN-Netz. Von dort aus wurden unsere drei Gesellschaften mit analogen Telefon- und Faxverbindungen versorgt“, erinnert sich Muriel Gaspard, seit mehr als 20 Jahren ITK-Managerin bei CAMCA im Großherzogtum. „Es wurde zudem eine SDSL-Verbindung eingerichtet mit fünf festen IP-Adressen.“



Weitere Infos:  
[www.camca.lu](http://www.camca.lu)

Damals hat nur cegecom diese Dienstleistung angeboten. Der Telekommunikationsdienstleister unterschied sich deutlich von den Wettbewerbern, die IP nur zusätzlich oder mobil angeboten haben. „Schon damals fand ich bei cegecom die technischen Antworten auf meine Businessanforderungen“, so Muriel Gaspard.

„Da wir im direkten Kontakt mit unseren Kunden in Frankreich und Übersee stehen, benötigen wir eine sehr stabile Telefonlösung“, erklärt sie. „Gleiches gilt für das Internet, denn unser Messaging ist kritisch. Wir brauchen diese festen IP-Adressen und schnelles Internet.“

Seit Beginn der Zusammenarbeit haben sich IT-Landschaft und Anforderungen an das Internet bei CAMCA Versicherungen deutlich verändert. „Wir haben eine redundante Internetverbindung an beiden Standorten. Außerdem brauchten wir eine Punkt-zu-Punkt-Verbindung zu einem Rechenzentrum, wo unser zweiter Standort untergebracht ist. Außerdem haben wir Datenleitungen nach Frankreich zu unserer Gruppe“, so Gaspard weiter.

Nicht zu vergessen das Ausfallsystem „Telephony Recovery Procedure“ der cegecom mit Aktivierungs-Workflow, ob nun für Testzwecke oder zur Auslösung eines realen Notfallplans. Diese Infrastrukturen, die den derzeit gültigen Marktnormen entsprechen, müssen absolut den Geschäftsanforderungen eines Versicherers genügen.

„Es liegt noch jede Menge Arbeit vor uns bei der Konformität der europäischen Regelungen 2016/679 im Hinblick auf die Anforderungen der Datenschutzgrundverordnung“, so die ITK-Managerin. Die Gruppe bringt ständig neue Versicherungsprodukte auf den Markt. „Unsererseits müssen wir in Luxemburg die Kommunikation für den Datenaustausch unserer Partner, Makler, Zwischenhändler oder Bringdienste umsetzen. Neben der Produktkonzeption bauen wir in Luxemburg die Datengrundstrukturen, entwickeln die Schnittstellen zur Produktverwaltung der Nutzer, programmieren die Brücken zur technischen Buchhaltung sowie zur Statistik und zum Berichtswesen.“

Ein weiteres wichtiges Projekt betrifft die Sicherheit der Informationssysteme. Das erfordert regelmäßig die Umsetzung wichtiger Anpassungsmaßnahmen. „In Luxemburg bin ich als Chief Information Security Officer bei CAMCA dafür verantwortlich, und ich möchte diese Aufgabe erfolgreich durchführen.“

Muriel Gaspard blickt schon mal in die Zukunft. „Aller Voraussicht nach werden wir in den nächsten Monaten in ein größeres Gebäude umziehen. Ich setze auf die Unterstützung von cegecom, alle Leitungen in angemessener Zeit und unseren Bedürfnissen entsprechend organisatorisch umzuziehen. Ich arbeite bereits lange mit cegecom zusammen. Selbst wenn es schon mal kleine Probleme gegeben hat, das Team der cegecom hat immer wieder schnell Lösungen für einen reibungslosen Ablauf gefunden. cegecom kennt meine Bedürfnisse und geht reaktiv auf meine Anforderungen ein.“

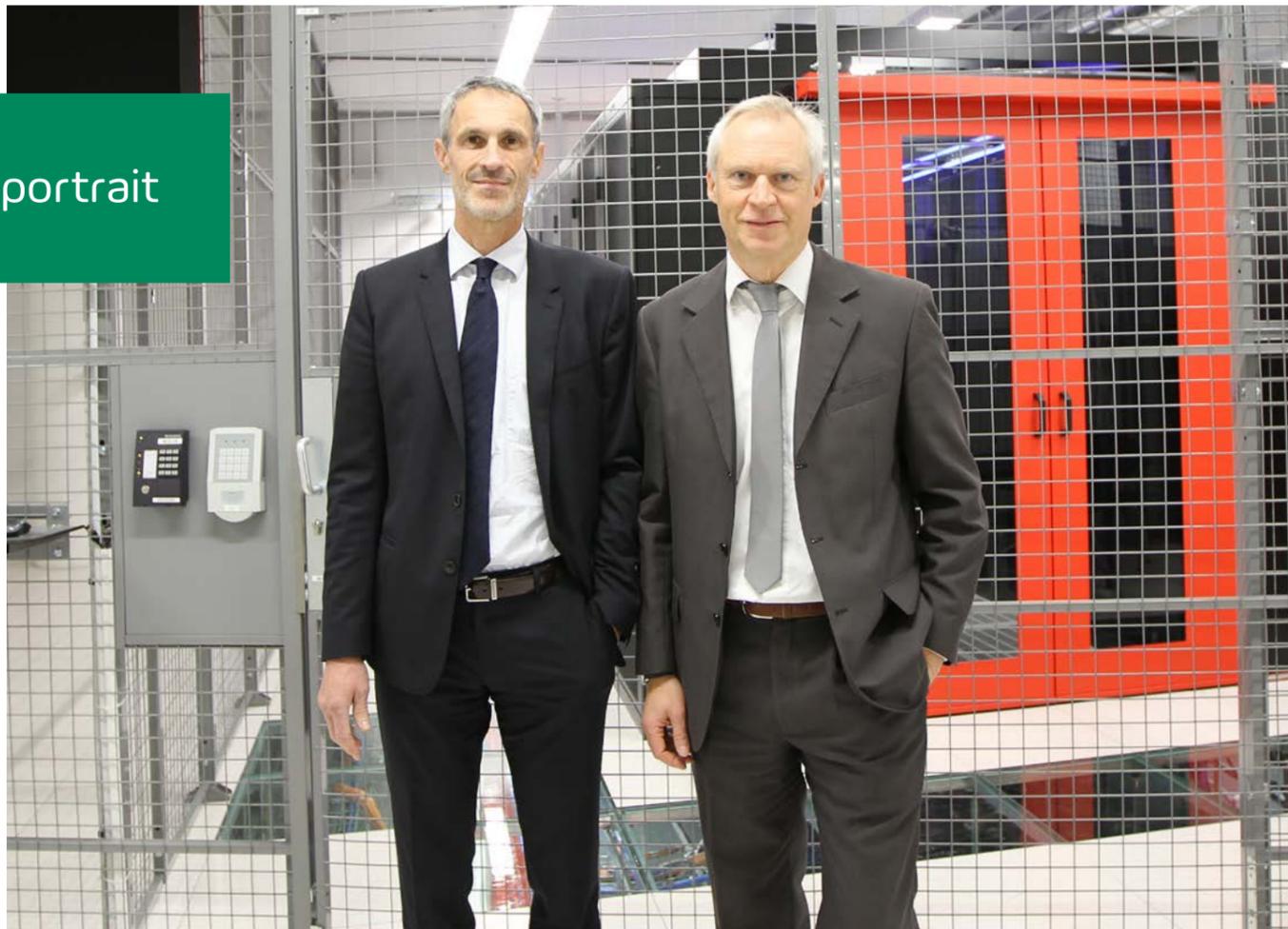
## Partnerschaft:

# LU-CIX, EDH und cegecom mit neuem Backbone

Noch im Dezember 2017 hat LU-CIX (Luxembourg Commercial Internet eXchange) einen neuen Backbone (PoP) im hochmodernen Rechenzentrum von European Data Hub (EDH) im Herzen Luxemburgs eröffnet. Aufgrund dieser Partnerschaft zwischen LU-CIX und dem privaten Rechenzentrumsbetreiber im Großherzogtum werden neue Diensteanbieter vom lokalen Internetzugang profitieren und zwar über die lokale Verbindung zum landesweiten Netz von LU-CIX.

V.l.n.r.: Vertriebsleiter der EDH Patrice Roy sowie Vertriebsleiter der cegecom und Vizepräsident bei LU-CIX Didier Wasilewski

## Kundenportrait



„Der neue PoP im Rechenzentrum von EDH ist ein wichtiger Schritt für LU-CIX“

LU-CIX arbeitet gemeinnützig und hat zum Ziel, die Internet-Community in Luxemburg zu unterstützen.

Als Internetserviceprovider und Gründungsmitglied von LU-CIX hat sich cegecom um den Internet-Knotenpunkt von LU-CIX im Datacenter der EDH selbst gekümmert. „Durch diese Investition hat cegecom im EDH ihre Präsenz deutlich erhöht“, betont Didier Wasilewski, Vertriebsleiter bei cegecom und Vizepräsident bei LU-CIX. „cegecom ist somit in der Lage, noch schnellere Verbindungen mit hoher Bandbreite in ihrem hochmodernen Glasfasernetz zu liefern.“

LU-CIX und ihre Mitglieder werden von Lösungen und der Expertise der nach Tier IV zertifizierten Rechenzentren von EDH konkret profitieren sowie vom höheren Sicherheitsniveau und innovativer Spitzentechnologie. Mit dieser neuen Partnerschaft zählt LU-CIX künftig sieben Backbones im Großherzogtum.

„Der neue PoP im Rechenzentrum von EDH ist ein wichtiger Schritt für LU-CIX“, erklärt deren C.E.O. Claude Demuth. „Diese Partnerschaft zwischen den drei Beteiligten wird die Hauptachse für Datenverkehr und Internetverbindungen in Luxemburg verstärken.“

„Wir freuen uns, dass LU-CIX die EDH für das Housing ihrer Internetknoten gewählt hat. Diese Partnerschaft ermöglicht der EDH, ihre Dienstleistungs- und Servicepalette zu erweitern und zu diversifizieren“, so Patrice Roy, Vertriebsleiter der EDH.

Die Kooperation zwischen LU-CIX sowie den beiden Unternehmen EDH und cegecom hat außerdem zum Ziel, den Standort Luxemburg als wichtigen Internetknotenpunkt in Europa zu stärken. Sie soll die Wettbewerbsfähigkeit des Großherzogtums auf dem alten Kontinent erhöhen und Luxemburg für internationale Unternehmen noch attraktiver machen.

## Nachrichten

artelis-Gruppe ist Teil von innogy

# Moderner, farbiger, erlebbarer

Die VSE-Gruppe ist ein Teil von innogy, der neuen RWE-Tochtergesellschaft. Und das ist seit Beginn des neuen Jahres sichtbar und erlebbar: Denn zum 1. Januar 2018 ist die VSE-Gruppe auf innogy „endorsed“. Das bedeutet, die VSE-Gruppe inklusive ihrer Netzgesellschaften, energis, FAMIS und artelis mit VSE NET und cegecom geben sich in einem einheitlichen Layout als Teile der großen innogy-Gruppe zu erkennen. Die Geschäftswelt der VSE-Gruppe wird damit vielfarbiger, graphischer, lebendiger.

Neben den Internetseiten, Anzeigen, Fahrzeugbeschriftungen und Messe-

auftritten haben sich auch alle Schriftvorlagen in der kompletten VSE-Gruppe geändert. „endorsed“ sind auch die Kunden- und Mitarbeiterzeitschriften der VSE-Gruppe wie InMotion, das Magazin der artelis. Die Texte sollen künftig kürzer, prägnanter und spannender werden, die Bilderwelt moderner, farbiger und fokussierter.

Gleiches gilt für die neuen Internetseiten der VSE NET und der cegecom. Sie führen den Nutzer mit wenigen Klicks zum Ziel, entsprechen einer modernen Bildwelt und lassen Raum für crossmediale Ansätze bzw. Web 4.0 Anwendungen.



Bekennen Farbe:  
artelis-Gruppe, cegecom  
und VSE NET



cegecom

### Wirtschaftlich schon lange verbunden

Mit dem Endorsement zeigt auch die artelis mit ihren beiden Töchtern VSE NET und cegecom die Verbundenheit zur innogy-Gruppe. Im Bereich der Telekommunikation pflegt VSE NET mit der innogy TelNet GmbH (früher RWE FiberNet) seit langem intensive wirtschaftliche Beziehungen. So ist VSE NET White-Label-Partner für den Telekommunikationsdienstleister der innogy-Gruppe. Außerdem profitieren alle Kunden der VSE NET und cegecom vom direkten Zugang zu den Glasfasernetzen der innogy

TelNet mit Anschluss an weltweite Datennetze. Wirtschaftliche Vorteile, Synergien und ein Zusammengehörigkeitsgefühl, die durch das Endorsement eine ausdrucksstarke Erlebbarkeit erfahren.

Die innogy SE erzeugt Strom aus erneuerbaren Energien, betreibt Verteilnetze und ist für den Vertrieb und das Kundengeschäft zuständig. Außerdem bietet innogy innovative Energiedienstleistungen an, z. B. in den Bereichen Speichertechnologien, Elektromobilität und Energieeffizienz.



### Designetz

Mit VSE NET wurde ein neues Mitglied aus der VSE-Gruppe in das Designetz-Projekt aufgenommen. VSE NET übernimmt im Arbeitspaket sieben Aufgaben im Bereich der Kommunikationsinfrastruktur. Ziel ist es, zusammen mit der Firma 450connect aus Köln in einzelnen Regionen des Saarlandes ein LTE-Funknetz aufzubauen. Hierbei sollen Funkfrequenzen von 450 MHz zur Vernetzung von Smart Grid und Smart Meter zum Einsatz kommen. Diese Frequenzen bieten den Vorteil, dass mit ihnen eine höhere Reichweite und eine bessere Funkversorgung in Innen- und Kellerräumen erreicht werden kann als mit den öffentlichen UMTS- und LTE-Netzen.



### Wann kommt 2018 das schnelle Internet zu mir?

Seit dem Zuschlag durch den Zweckverband eGo-Saar Mitte letzten Jahres zum weiteren Glasfasernetz-Ausbau im Saarland läuft der Ausbau auf Hochtouren. Bis Ende 2018 soll eine flächendeckende Breitbandversorgung von mindestens 50 Mbit/s im Saarland zur Verfügung stehen. VSE NET hat in diesem Bieterverfahren grünes Licht für den Ausbau im Regionalverband Saarbrücken sowie für die Ortsteile Bübingen, Kirrberg, Reisbach und Schwarzenholz erhalten.

Damit Unternehmen aus Industrie und Gewerbe, öffentliche Einrichtungen sowie Haushalte besser planen können, ob und wann sie im Saarland mit schnellem Internet rechnen können, hat VSE NET auf ihrer Internetseite eine Verfügbarkeitsabfrage eingerichtet. Einfach [www.vsenet.de/oeffentlicher-sektor/breitbandinitiative.html](http://www.vsenet.de/oeffentlicher-sektor/breitbandinitiative.html) anklicken und Adresse eintragen.

## Nachrichten



### Solutions Days: cegecom bekräftigt starke Partnerschaft mit R carré-Gruppe

Im Oktober organisierten die IT-Dienstleister Rgroupe, R carré S.A. und Systemat Professional Services ihre ersten Solutions Days „IT, Powering business & Compliance“. An zwei Tagen informierten sich rund 500 Besucher sowie Unternehmen, Kunden und Partner über digitale Lösungen der Zukunft.

Als Partnerunternehmen war auch cegecom vertreten. Seit 2010 unterstützt der Dienstleister die Geschäftsaktivitäten der R carré-Gruppe kundenseitig mit einem umfangreichen Angebot an Telekommunikationslösungen wie Standortfestverbindung, Datenübertragung oder Rechenzentren. cegecom positioniert sich als starker Partner und bringt IT und Telekommunikation immer näher zusammen. Die Solutions Days ermöglichten cegecom zudem, sich über neueste Markttendenzen und Kundenanforderungen zu informieren. „Die zwei Tage waren ein voller Erfolg. Die angesprochenen Themen und Präsentationen machten die Kunden- und Marktbedürfnisse deutlich“, so Emilien Lacorde, Account Manager bei cegecom.



### Informativ und innovativ: Neue Internetseiten der cegecom

cegecom hat ihren Internetauftritt neu gestaltet. Mehr Informationen und Dynamik, neue Funktionalitäten sowie eine erhöhte Nutzerfreundlichkeit der Internetseiten sind Ausdruck der proaktiven und transparenten Kommunikation der cegecom über ihre Tätigkeiten, Produkte und Lösungen. Mit den vier Standbeinen Internet, Sprachmehrwertdienste, Datennetze und Rechenzentren spricht cegecom Unternehmen gleich welcher Größe aus allen Branchen an. Der neue Internetauftritt soll die Zusammengehörigkeit der artelis-Gruppe mit cegecom in Luxemburg und VSE NET im Saarland unterstreichen und ihre Präsenz auf den jeweiligen Märkten mit individueller Lösungskompetenz sichern.

# 20 Jahre: Mit der VSE NET sicher in die neue Ära der Telekommunikation

**Längst Legende. Der einst abgeschottete und monopolisierte Telekommunikationsmarkt hat sich gewaltig gewandelt. Er gehört heute noch zu den stärksten Wachstumsmärkten.**

**Im Gefolge der Liberalisierung in den 90er-Jahren setzte sich bei jungen Telekommunikationsunternehmen eine Idee fest: Wir machen unser eigenes Zeug. Mit neuen Ideen, nah am Markt, günstig für den Kunden, gegen alte Strukturen.**

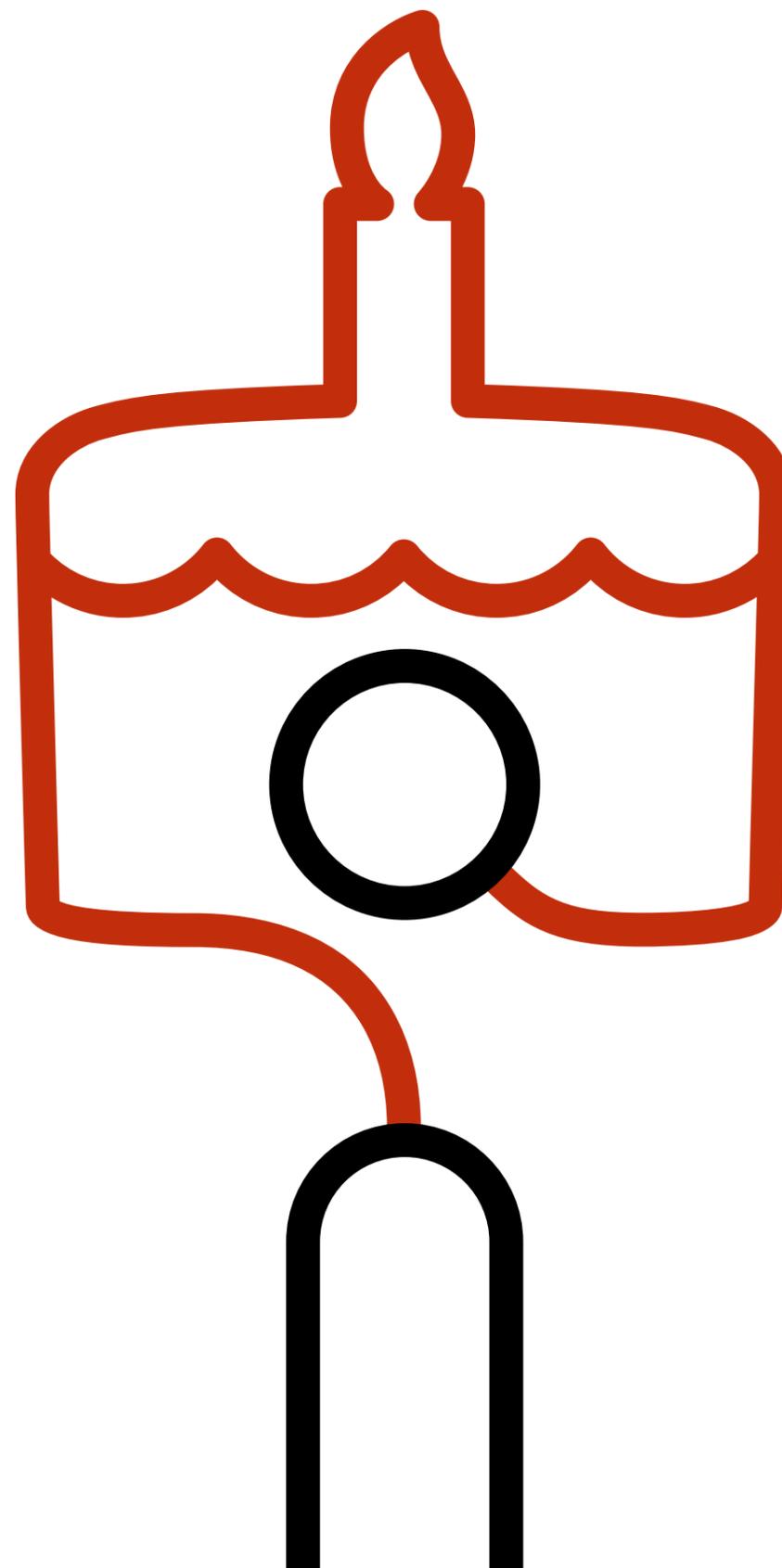
1998 entsteht der Telekommunikationsdienstleister VSE NET GmbH in Saarbrücken. Ein im Ursprung energiegeladenes Unternehmen entwickelt sich von Anfang an zum bundesweiten Carrier und Full-Service-Provider rund um Telefonie, Internet und intelligente Sprachmehrwertdienste. Auf dem Weg in eine spannende Ära der Telekommunikation erschließt VSE NET neue Wachstumsfelder und etabliert sich als nationaler Netzbetreiber auf Augenhöhe mit den ganz Großen im Geschäft. Die Anbindung an den RWE-Konzern sichert alternative Glasfaserstrecken in ganz Deutschland.

Der Sprung über die Landesgrenze gelingt 2005: Unter dem Dach des deutsch-luxemburgischen Joint-Ventures artelis bündeln die saarländische VSE und die heutige luxemburgische Encevo ihre Telekommunikations-töchter VSE NET und cegecom. Unter gleichbleibenden Marken bieten

sie in ihren Ländern innovative Telekommunikationsdienste von lokalen Lösungen bis zu internationalen Carrier-Services aus einer Hand. Interessant vor allem für Businesskunden aller Branchen – angefangen bei Versorgungsunternehmen und Institutionen des Gesundheitswesens über das Finanz- und Versicherungswesen bis hin zu Industrie- und Gewerbeunternehmen mit verschiedenen Standorten sowie nationale und internationale Carrier für Festnetz und Mobilfunknetze.

VSE NET entwickelt sich zu einer starken Kraft auf dem Wettbewerbsmarkt Telekommunikation. Der Telekommunikationsdienstleister der VSE-Gruppe beschäftigt gemeinsam mit dem Schwesterunternehmen cegecom in Luxemburg rund 160 Mitarbeiter, betreibt mit cegecom ein eigenes Glasfasernetz in Südwestdeutschland und Luxemburg mit Anschluss an die Knotenpunkte Brüssel, Amsterdam, Paris, Frankfurt und Karlsruhe. Telefonie, schnelles Internet, intelligente Sprachmehrwertdienste, Internet-TV, Rechenzentrum- und Cloud-Dienste, IT-Sicherheit sowie Glasfaser-Ausbau – damit bringt VSE NET die Digitalisierung Schritt für Schritt im Südwesten voran.

artelis intern



## Geschichte der VSE NET

- **1998** Die VSE NET GmbH als Telekommunikations-tochter der VSE AG wird gegründet.
- **2000** Die Landesbank Saar steigt bei der VSE NET ein.
- **2001** VSE NET beteiligt sich am City-Carrier SWT trilan in Trier.
- **2001** VSE NET steigt auch beim City-Carrier K-net in Kaiserslautern ein.
- **2002** VSE NET hält die Mehrheit bei EuroSkyPark für weltweite Satellitenkommunikation.
- **2003** Die kleinste Telefongesellschaft der Welt entsteht: schlau.com, ein Kombiprodukt aus Strom und Telekommunikation der VSE-Gruppe.
- **2005** VSE NET und cegecom unter dem Dach des deutsch-luxemburgischen Joint-Ventures artelis s.a.
- **2009** Startschuss für eine breitangelegte Investitions-offensive für Glasfaserausbau im Saarland.
- **2010** VSE NET steigt ins Fernsehgeschäft ein: digitale Programmvielfalt erstmalig in Saarlouis.
- **2012** Zusammenarbeit mit dem Mobilfunkanbieter Vodafone zur Anbindung der Funkstandorte ans Glasfasernetz für schnelles mobiles Internet.
- **2015** Eröffnung des Rechenzentrums „SAAR1“ in Saarwellingen.
- **2017** VSE baut ihre Beteiligung an der artelis s.a. auf 90 Prozent aus.
- **2017** Zuschlag durch eGo-Saar für den Breitbandausbau von mindestens 50 Mbit/s in Teilen des Saarlandes bis Ende 2018.

# Ihre Rückmeldung an uns!

Sie 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 und senden sie per Fax oder Scan per E-Mail an:**

Fax-Nr. +49 (0)681 607-1112 oder  
+352 26 499 699

E-Mail: [inmotion@artelis.net](mailto:inmotion@artelis.net)

**Was ist Ihr Anliegen?**

- Ich möchte die InMotion an die nebenstehend genannte Adresse gesendet bekommen.
- Ich möchte ein Feedback zur Inmotion abgeben.
- Ich bin interessiert an einem Produkt. Bitte rufen Sie mich an.
- Ich bin interessiert an einem Thema der Inmotion. Bitte um Rückruf.

Firma

Anrede

Vorname, Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

Webseite

Kommentar

