

Teil der

VSE

InMotion

communication & more

01/2021

**Digitale Transformation:
artelis-Gruppe als Partner
für alle Kunden**

**Kosten runter, Service rauf:
Server-Virtualisierung
macht's möglich**

**Meilenstein für
Energiewende:
Dienstleister zur Über-
wachung kritischer
Infrastruktur**



VSE

NET

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: Michael Weiss
Fotorechte: Eric Devillet Photographie,
Dirk Guldner, icon media, AdobeStock,
shutterstock.com, natif.ai, Selina Salm, 123 RF

Im Fokus

6 Digitale Zukunft mitgestalten!

Innovation

8 Aus eins mach zwei oder mehr

10 Wie sieht die Arbeitswelt nach Corona aus?

12 MANAGED COM

Infrastruktur

14 Saarbrücken neu denken

16 Überwachung kritischer Infrastruktur

17 Startschuss für Glasfaser in Püttlingen

Kundenportrait

18 Coole Vernetzung für industrielle Klimatechnik

20 IT-Systemen das Lesen beibringen

22 FKP Services SA

Intern

24 Digitaler Vertrieb – Schlüssel zum Wachstum

26 Die Mischung macht's

28 S/4U: Herkulesprojekt im kaufmännischen Bereich

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

die Digitalisierung schreitet in atemberaubender Geschwindigkeit unaufhaltsam voran und stellt Gesellschaft und Wirtschaft gleichermaßen vor große Herausforderungen.

Um diesen Weg erfolgreich zu bestreiten, sehen wir uns in der artelis-Gruppe mit VSE NET und cegecom als der Partner für unsere Kunden. Damit die digitale Transformation sowohl in Großunternehmen als auch im Klein- und Mittelstand gelingt, bieten wir eine große Palette maßgeschneiderter innovativer IKT-Dienste an. Das reicht vom FTTH-Breitbandausbau über Rechenzentrumsleistungen inklusive Cyber-Security, Cloud-Virtualisierung-Services oder Sprach-Mehrwertdienste bis hin zu White-Label-Dienstleistungen. Vertrauen, Schnelligkeit und Nähe, aber auch Verfügbarkeit, Datensicherheit und Innovationskraft sind Werte, an denen wir uns messen lassen.

Welche neuen Dienstleistungen wir entwickeln, wo der Glasfaserausbau voranschreitet, wie wir kritische Infrastruktur noch sicherer machen wollen und wer uns als Kunde das Vertrauen schenkt, lesen Sie auf den folgenden Seiten. Ob nun Dienste wie Infrastructure as a Service in Rechenzentren, MANAGED COM für das Arbeiten

der Zukunft, Gewerbegebiete ans schnelle Internet oder Dienste für das 450-MHz-Funknetz, wir haben wieder gemeinsam mit Kunden spannende Geschichten für Sie in unserer neuesten Ausgabe des Magazins Inmotion zusammengestellt.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Durchblättern und Lesen von Inmotion.

Mit freundlichen Grüßen



Ingbert Seufert
Geschäftsführer



Georges Muller
Geschäftsführer



Ingbert Seufert (l.) und Georges Muller,
Geschäftsführer der artelis, cegecom und VSE NET

Start frei für die digitale Zukunft

Den Blick nach vorne gerichtet.



Digitale Zukunft mitgestalten!

Städte werden smarter, der Online-Handel boomt, Home Office wird immer beliebter, die Verwaltung digitaler ... die Digitalisierung – im letzten Jahr enorm beschleunigt – hat in allen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bereichen an Tempo deutlich zugelegt. Ohne die Informations- und Kommunikationstechnologie wäre diese digitale Welt nicht möglich. Telekommunikationsdienstleistungen wie VSE NET und cegecom kommt bei dieser rasanten Entwicklung wachsende Bedeutung zu.

Inmotion hat bei den beiden Geschäftsführern Ingbert Seufert und Georges Muller nachgefragt.

Immer schneller, immer mehr, immer umfangreicher – die Digitalisierung kennt nur noch eine Richtung. Woran können VSE NET und cegecom das in den jeweiligen Ländern festmachen?

Ingbert Seufert: Seit weit über einem Jahr hat uns die Corona-Pandemie im Griff und niemand hätte ernsthaft diese massiven Auswirkungen der Krise für Gesellschaft und Wirtschaft voraussehen können. Hinzu kommt, dass sich viele Unternehmen hierzulande bereits mitten im Strukturwandel befinden. Diese schnelle Entwicklung hat uns vor Augen geführt, wie wichtig es ist, die digitale Transformation erfolgreich voranzubringen. Als Infrastruktur- und Telekommunikationsdienstleister erbringen wir einen wichtigen Beitrag zum Beispiel durch den Ausbau unse-

rer Glasfasernetze oder durch die Erweiterung unseres Dienstleistungsportfolios. Themen wie Verfügbarkeit, höhere Bandbreiten, Datensicherheit, Sprachmehrwertdienste oder Rechenzentrumsleistungen werden von Kunden verstärkt nachgefragt. Darin sehen wir auch in Zukunft unsere größten Wachstumspotenziale.

Georges Muller: Gleiches gilt für das Großherzogtum Luxemburg. Auch wir sehen, dass die Pandemie die Digitalisierung in allen Bereichen massiv beschleunigt und zu einer verstärkten Nachfrage der Kunden nach innovativen und vor allem sicheren Telekommunikationsdienstleistungen führt. Mit individuellen und maßgeschneiderten Lösungen wollen wir weiterhin an diesem Wachstumspotential



Die Geschäftsführer
der VSE NET GmbH:
Ingbert Seufert (li.) und
Georges Muller (re.)



liche Anforderungen im Hinblick auf den Datenschutz, der sichere Umgang mit sensiblen Daten oder die Frage nach Möglichkeiten zur Senkung der Investitionskosten für IT und der laufenden Betriebskosten. Zudem unterstützen wir Unternehmen dabei, ihre CO₂ Emissionen durch die Verlagerung ihrer Hardware in unser hocheffizientes Rechenzentrum zu senken. Um diese Entwicklung nachhaltig voranzutreiben, haben wir unser Dienstleistungsportfolio auch im Bereich der Cloud-Services erweitert. Das geht weit über unsere bisherigen Dienstleistungen im Rechenzentrum hinaus und ermöglicht den Kunden, zum Beispiel alle Vorteile von so genannten virtuellen Servern oder einer virtuellen Telefonanlage zu nutzen besonders im Hinblick auf mehr IT-Effizienz und Kostensenkung. Das sind ideale Lösungen für Unternehmen jeder Größe.

Georges Muller: Das vergangene Jahr hat der Telearbeit einen echten Schub gegeben. cegecom hat dafür mit MANAGED COM eine echte cloudbasierte Kommunikationsplattform für die Kunden auf Lager. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können mit dieser Lösung von zu Hause aus arbeiten, als wären sie im Büro. Alle Funktionalitäten lassen sich individuell personalisieren, sind flexibel handhabbar und je nach Kundenentwicklung beliebig erweiterbar. Was für Kunden wichtig ist: Die ganzheitliche virtuelle Lösung ist technisch und logistisch schnell umsetzbar. So geht Telekommunikation der Zukunft und steht als ein Beispiel für innovative Dienstleistungen der cegecom.

Die digitale Zukunft ist nicht mehr aufzuhalten. Doch wie kommen die immer stärker nachgefragten Bits und Bytes zu den Anwendern?

Ingbert Seufert: Damit die digitale Transformation eine Erfolgsgeschichte wird, braucht es eine leistungsfähige Glasfaserinfrastruktur. Die bauen wir gemeinsam mit Partnern in unterschiedlichen Kooperationsmodellen deutschlandweit aus. Ob nun im Saarland mit energis und ihren Stadtwerkepartnern oder in Eigenregie wie in Gewerbegebieten (Hunsrück, Eifel, Nahe) zur Gewinnung von weiteren Geschäftskunden oder deutschlandweit mit White-Label-Dienstleistungen u. a. im E.ON-Konzern. Ziel ist es, das schnelle Internet in ganz Deutschland voranzubringen. Daran arbeiten wir mit Hochdruck gemeinsam mit unseren Partnern. Allein weit über 115.000 Privatkunden nutzen bereits Telekommunikationsdienstleistungen der VSE NET. Tendenz steigend.

Georges Muller: Der kontinuierliche Ausbau der Glasfasernetze und das Vorhalten von Rechenzentren sind richtungweisend und Rückgrat für die digitale Zukunft Luxemburgs. Ohne diese Infrastruktur hätte die steigende Nachfrage nach Telekommunikationsdienstleistungen in der Corona-Krise nicht so schnell realisiert werden können. cegecom ist als systemrelevanter Dienstleister flexibel, kooperativ, innovativ und nah am Kunden, ob Industrie, Gewerbe oder Handwerk, Klein- und Mittelstand, öffentliche Institutionen oder internationale Carrier. Mit diesen Qualitätsmerkmalen und maßgeschneiderten Kundenlösungen wollen wir weiterhin am Wachstum auf dem Telekommunikationsmarkt erfolgreich partizipieren. Der zunehmenden Automatisierung unserer eigenen Geschäftsprozesse kommt dabei eine entscheidende Rolle zu.

teilhaben. Ich bin zuversichtlich, dass uns das mit unserem motivierten Team erfolgreich gelingt.

Cloud-Services, Cloud-Technologien, Rechenzentrumsleistungen sind auf dem Vormarsch. Welche neuen Dienstleistungen und Produkte bieten VSE NET und cegecom verstärkt an?

Ingbert Seufert: Die Nachfrage nach höheren Bandbreiten und Sprachmehrwertdiensten ist enorm gestiegen, allein schon wegen der zunehmenden Verlagerung des eigenen Arbeitsplatzes ins Homeoffice oder des rasant gestiegenen Online-Handels. Wir spüren aber auch, dass Kunden sich verstärkt für Rechenzentrumsleistungen interessieren. Das hat vielerlei Gründe wie verschärfte gesetz-



Server-Virtualisierung senkt Kosten auf allen Ebenen und erhöht den Komfort

Aus eins mach zwei oder mehr

Kosten runter, Service rauf – was in der realen Welt illusorisch klingt, ist in der virtuellen Welt längst machbar.

Virtualisierung von Servern heißt das Zauberwort und könnte IT-Abteilungen oder deren Dienstleister von großen Unternehmen aber insbesondere auch kleine und mittelständische Betriebe in Zukunft verzücken. Denn der betriebswirtschaftlich effiziente und sichere Umgang mit der zunehmenden Datenmenge wird durch die fortschreitende Digitalisierung immer komplexer und stellt Unternehmen vor steigende Anforderungen. Das Vorhalten leistungsstarker IT-Infrastruktur, steigende Energiekosten und hohe Anforderungen des Gesetzgebers tun ihr Übriges.

Infrastructure as a Service

Die digitale Transformation, in der sich immer mehr Unternehmen aller Größenordnungen befinden, birgt viele Chancen. Der Telekommunikationsdienstleister und Carrier VSE NET hat dafür sein Dienstleistungsportfolio erweitert und bietet Kunden individuell maßgeschneiderte Lösungen an: „Infrastructure as a Service“ in den vier Größen S, M, L und XL.

Diese Dienstleistung geht weit über das klassische Housing hinaus, sprich das bloße Unterstellen von Servern im Rechenzentrum. Die zusätzlichen Service-Dienstleistungen reichen von einer effizienten skalierbaren Server-Infrastruktur über das



komplette Backup aller virtuellen Server bis hin zur Anbindung aus dem Rechenzentrum der VSE NET in die ganze Welt.

Doch was bedeutet die Bereitstellung so genannter virtueller Server – auch virtuelle Maschine (VM) genannt –, die die VSE NET für potenzielle Kunden in ihrem Rechenzentrum SAAR 1 in Saarwellingen bereitstellt?

Bestehende Server (Hardware) lassen sich in der digitalen Welt virtualisieren. Ein oder mehrere virtuelle Server nutzen die Ressourcen eines spezifischen Servers – eine innovative redundante Plattform bei der VSE NET –, der physisch im Rechenzentrum untergebracht ist. Mit Hilfe einer speziellen Software auf dem physischen Server verhält sich der virtuelle Server wie ein realer Computer und ermöglicht dem Nutzer die gleichen Funktionen. Dazu zählen beispielsweise Arbeitsspeicher, Festplatten oder Netzwerkschnittstellen. Das nutzt nicht nur die vorhandene Hardware besser aus, sondern spart auch jede Men-

ge Investitions- und Betriebskosten. Fachleute sprechen bei diesem Vorgang von Server-Virtualisierung. Jeder virtuelle Server kann seine eigenen Betriebssysteme unabhängig ausführen.

Vorteile ohne Ende

Neben der deutlichen Kostenreduktion für allem für die Anschaffung und für die laufenden Energiekosten gelten die verbesserte IT-Produktivität und Effizienz, die schnellere Anwendungs- und Ressourcenbereitstellung sowie die hierdurch hohe Flexibilität als unschlagbare Vorteile eines virtuellen Servers. Des Weiteren können Fehler und Sicherheitslücken schneller identifiziert und behoben werden, da es sich um eine Hardwareebene handelt. Außerdem lassen sich virtuelle Server wie Dateien verschieben und kopieren und auf beliebigen physischen Servern bereitstellen oder Migrieren.

Wer sich als Kunde für „Infrastructure as a Service“ entscheidet, der braucht sich künftig um Investitionen in neueste Hardware inklusive Wartung oder IT-Infrastruktur keine Sorgen mehr zu machen. Zusätzlich profitiert er von den vielen anderen Vorteilen, die das zertifizierte Rechenzentrum der VSE NET bietet – angefangen bei der grünen redundanten Stromversorgung und kürzesten Übertragungswegen über höchste Sicherheitsanforderungen bei Zugang, Überwachung und Brandschutz bis hin zur Anwendung deutschen Rechts.

Und wer es noch komfortabler wünscht, für den hat VSE NET noch viele weitere Rechenzentrumsdienstleistungen auf Lager. Einfach und bequem Kontakt aufnehmen:



Wie sieht die Arbeitswelt nach Corona aus?

Die Corona-Pandemie hat die Weltwirtschaft und die Arbeitswelt in einem bis dato noch nie dagewesenen Ausmaß verändert. Für viele Unternehmen glichen die neuen organisatorischen Arbeitspraktiken im Jahr 2020 einer Operation am offenen Herzen. Diese Veränderungen gelten als Vorbote neuer Arbeitsmethoden und künftiger Kundenbeziehungen in der Post-Coronazeit. Wie kann man sich darauf vorbereiten und welche Technologielösungen sind für die Arbeitswelt von morgen geeignet?

Zur Beantwortung dieser Fragen zunächst ein Blick auf die wichtigsten Trends, die sich in der Arbeitswelt von morgen abzeichnen.

1. Kommunikation mit Kunden und Interessenten: zwischenmenschlicher, erreichbarer und lokaler

Die Coronakrise verändert unbestritten die Art und Weise der Kommunikation mit Kunden und Interessenten. Sie wünschen sich mehr zwischenmenschliche Interaktionen in Zeiten, in denen physische Kontakte seltener werden. Das setzt ein modernes und leistungsfähiges Kommunikationssystem voraus. Der Schlüssel für ein erfolgreiches Kundenerlebnis liegt heute in der einfachen Erreich-

barkeit der Mitarbeiter – ortsunabhängig, jederzeit, lokal verankert, empathisch und transparent. Einer jüngsten Studie von einer der vier größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften der Welt zufolge wird sich dieser Trend in Zukunft fortsetzen.

2. Neue Arbeitsweise: hybrid und ortsunabhängig

Die Gesundheitskrise hat die Verstetigung des hybriden Arbeitens ermöglicht. In der Post-Coronawelt wird das Büro nicht mehr der einzige Arbeitsort sein. Zahlreiche internationale Institutionen wie die Vereinten Nationen oder die Internationale Arbeitsorganisation (IAO) gehen davon aus, dass nach der Pandemie die Mitarbeiter nur zum Teil wieder ins Büro zum Arbeiten kommen und sie verschiedene Arbeitsräume entwickeln. Nach einer jüngsten Studie der Luxemburger Agentur



JLL wollen 67 Prozent der Beschäftigten weltweit zwischen Büro, zu Hause und anderen Orten wie Coworking-Spaces, Bibliotheken oder sogar Cafés wechseln. So viele verschiedene Arbeitsorte benötigen eine sichere und leistungsfähige Kommunikation.

3. Büros : flexibler und kollaborativer

Neue Formen von Arbeitsräumen setzen sich in den nächsten Jahren immer mehr durch. Künftig sind sie abhängig von punktuellen Aktivitäten und einer Vielzahl von Möglichkeiten flexibler und individueller auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter zugeschnitten. Das Konzept des flexiblen Büros ist zwar nicht neu, aber die derzeitige Krise beschleunigt die Nachfrage. Künftig werden immer mehr Beschäftigte keinen festen und an den Namen gebundenen Arbeitsort mehr haben, sondern sie werden ihren Arbeitsraum teilen und auf den nächsten freien verfügbaren Platz wechseln. Ihr Rechner und ihre persönlichen Dinge reichen für den Platzwechsel aus.

4. Immer wichtiger: Audio- und Videokonferenzen

Sie wurden im Laufe der Krise und der verschiedenen Lockdown-Maßnahmen sehr stark genutzt. Dieser Trend wird sich in der Arbeitswelt der Post-Coronazeit weiter verstärken. Sie ermöglichen den verschiedenen Teammitarbeitern, kontinuierlich zusammenzuarbeiten und ein gewisses Zusammengehörigkeitsgefühl zu erzeugen, selbst wenn sie nicht am gleichen Standort tätig sind. Führungskräfte werden immer mehr auf regelmäßige Besprechungen und Einzelgespräche online setzen, um somit Teamgeist, Zusammenhalt und Motivation jedes Einzelnen zu unterstützen.

Unified communication: ein notwendig gewordenen Instrument

Beim Lesen dieser vier beschriebenen Trends lässt sich folgendes festhalten: Um in der Arbeitswelt von morgen erfolgreich zu sein, müssen Unternehmen in der Lage sein, auf organisatorische, zwischenmenschliche, aber vor allem technologi-

sche Herausforderungen eine Antwort zu geben. Die Unified communication sind die am häufigsten genutzten und leistungsfähigsten Dienste, Plattformen, auf denen alle Kommunikationsmittel eines Unternehmens zentral zu finden sind. Aber welche sollen zu welchen Kosten genutzt werden?

Bei cegecom haben Sie Zugang zu den Funktionalitäten einer Unified communication zu moderaten Preisen. MANAGED COM ist ein flexibles Komplett-Angebot, einfach zu installieren und zu nutzen. Sie verpassen nie mehr einen Anruf. Die Migration wird von uns komplett mit höchster Sorgfalt gesteuert und umgesetzt. Eine Anfangsinvestition ist nicht erforderlich. Die Lösung orientiert sich an Ihrer Ausstattung und an Ihrem Budget und steigt gemäß Ihren Anforderungen.

 Weitere Infos:
cegecom.lu





Luca Kramp

Ideal geeignet zur Anpassung an neue Arbeitsweisen

MANAGED COM

Wegen der Corona-Pandemie hat der Luxemburger Telekommunikationsdienstleister cegecom schnell agiert und seine Dienstleistungen den neuen Kundenanforderungen umgehend angepasst. Zudem hat cegecom eine mobile Anwendung im Portfolio, damit die Nutzung der Kommunikationslösung MANAGED COM einfacher wird.

Der 22-jährige Luca Kramp ist Techniker in der Abteilung Fieldservice I&C bei cegecom. Nach Abschluss seiner Telekommunikations-Ausbildung bei Deutsche Telekom begann er im Juli 2020 bei cegecom. Die beiden wichtigsten Ziele lauteten: Die Abteilung bei der Planung zu verstärken und die Kommunikationsplattform MANAGED COM zu installieren.

Zuerst identifiziert Luca die Kundenanforderungen im Bereich Telefonie, anschließend installiert und konfiguriert er das Netz, um es schlussendlich an die Cloud-Server der cegecom, die georedundant in den Rechenzentren in Bissen und Bettendorf stehen, anzuschließen.

Als wahrer „Frontman“ vor Ort, mit Einhaltung der Hygienemaßnahmen, übernimmt er auch anfallende Wartungsarbeiten im Großherzogtum Luxemburg.

Gute Erreichbarkeit ist mehr denn je ein Schlüsselfaktor für Erfolg

Die weiterentwickelte Lösung ist an die Kommunikationsanforderungen der Unternehmen angepasst gleich welcher Geschäftsbereich, welche Größe und Anzahl der Standorte. Weder Hardware noch zusätzliche Software müssen selbst gekauft und installiert werden. „Egal welche Infrastruktur wir beim Kunden vorfinden – WLAN, power over Ethernet, Kupferkabel oder Glasfaser, wir passen das an“, betont der junge Techniker. „Unsere Dienstleistung deckt die Installation aller Verbindungen ab, die Beschaffung und Planung der Telefonausrüstung sowie die Garantie für die beste Lösung hinsichtlich der Geschäftsanforderungen des Kunden.“

Nach erfolgreicher Installation können alle eingehenden und abgehenden Anrufe durch einen Klick über das Internet abgewickelt werden und zwar ganz einfach mit einem Smartphone, Tischtelefon oder PC.

Das Konzept ist einfach und die Anwendungen sind vielfältig: Wenn jemand die ihm bekannte Telefonnummer eines Mitarbeiters wählt, kann er ihn jederzeit und überall erreichen, im Büro, unterwegs oder im Homeoffice und das alles ohne Zusatzkosten.

Die cegecom hat eine mobile Lösungsanwendung im Portfolio, damit der Mitarbeiter seine empfangenen Sprachnachrichten und Anrufe auch unterwegs abfragen kann und Funktionen wie Anrufumleitung, Anrufübernahme und Ansagen jederzeit einfach einrichten und nutzen kann.

Kostenlos übertragbar per Mobilfunk und PC mittels einer 4G-Verbindung oder häuslichem WLAN erlaubt diese Anwendung dem Mitarbeiter, auf sein Konto mittels mehrerer Apparate zuzugreifen ohne technische Umschweife oder zusätzliche Logistik. Ein Klick reicht für die Erreichbarkeit aus.



Flexibel, schnell und sicher

„Mit MANAGED COM können die Mitarbeiter im Unternehmen außerdem sehen, ob ihre Kollegen verbunden, verfügbar, beim Kunden, im Gespräch oder ganz einfach im Urlaub sind. Sie können auch interne Video-Anrufe tätigen und untereinander Dateien und Dokumente teilen,“ betont Luca Kramp, selbst überzeugter Nutzer dieser Anwendung auf seinem Smartphone.

Die Anwendung ist zudem sehr flexibel: „Wenn das Unternehmen wächst, neue Mitarbeiter einstellt und zusätzliche Anschlüsse und Telefonnummern braucht, können wir das bestehende System einfach erweitern und auf die neuen Kundenbedürfnisse anpassen“, so der Techniker aus dem Fieldservice I&C der cegecom.

Mit der Pandemie und den neuen Maßnahmen müssen Unternehmen zahlreiche neue Herausforderungen meistern: organisatorisch, zwischenmenschlich, aber insbesondere auch technologisch. Ideale Gelegenheit für MANAGED COM, die Leistungsfähigkeit und das Potential unter Beweis zu stellen. „Mit der virtuellen Kommunikationslösung für Unternehmen können unsere Kunden ihre Geschäftsaktivitäten aufrechterhalten, sich leicht organisieren und in Kontakt bleiben“, sagt Luca Kramp. „Und mit 30 bis 40 Prozent der Angestellten im Homeoffice passt sich MANAGED COM perfekt an die neuen Arbeitsweisen an und liefert schon heute die Antwort auf die Arbeitswelt der Nach-Corona-Zeit.“





Davon würde das Saarland profitieren

Saarbrücken neu denken

Packt die Landeshauptstadt den digitalen Anschluss und die Entwicklung zur Smart City, münzt sie die Vorteile einer exzellenten Forschungslandschaft in innovative Unternehmen und Arbeitsplätze um und zeigt sich weltoffen und mutig, könnte Saarbrücken bei dringend benötigten Investoren und Fachkräften deutlich an Attraktivität gewinnen. Profitieren würde das Saarland insgesamt, denn die Zukunft des Landes führe nun einmal über ein starkes Oberzentrum Saarbrücken.

Wie sich die Stadt bei Zukunftsthemen wie Glasfaserausbau, beim Funknetz LoRaWAN oder Smart City neu aufstellt, darüber sprach Inmotion mit Tobias Raab. Der studierte Jurist ist seit August letzten Jahres Dezernent für Wirtschaft, Digitalisierung und

Soziales der Landeshauptstadt. Kommunale Erfahrung bringt der 38-jährige als ehemaliges Stadtratsmitglied der FDP-Fraktion und aus dem Bezirksrat Dudweiler mit.

Städte werden smarter und digitaler. Wie kommt Saarbrücken auf dem Weg zur Smart City voran?

Wir haben die Hoffnung, dass wir im Sommer eine positive Entscheidung beim Förderprogramm Smart Cities des Bundesinnenmi-

nisteriums erhalten. Für sieben Jahre bekämen wir 17 Millionen Euro zur Entwicklung und Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie. Nach zwei erfolglosen Bewerbungen verfolgen wir dieses Mal einen anderen eher unkonventionellen Ansatz. Wir wollen eine offene Plattform für smarte Technologien schaffen und damit Startup-Unternehmen anlocken. Dieser Startup-basierte Ansatz macht aus Saarbrücken eine Anwenderregion. Dazu binden wir unsere Forschungsinstitute auf dem Campusgelände sowie die Universitäten im Saarland mit ein und richten ebenso den Blick nach Frankreich und Luxemburg. Schon heute gibt es jede Menge hochinteressanter Startups in unserer Region, die wir noch stärker vernetzen müssen. Mitte März haben wir unsere Bewerbung für das Förderprogramm eingereicht.



Tobias Raab,
Dezernent für Wirtschaft, Digitalisierung
und Soziales der Landeshauptstadt

mit Städten wie Metz, Nancy, Luxemburg, Trier, Mannheim oder Kaiserslautern stärken.

Weitere Impulse versprechen wir uns von den Investitionen an der Uni des Saarlandes, an der Hochschule für Technik und Wirtschaft sowie vom Neubau der Handwerkskammer.

Wie geht es bei der Entwicklung von Stadtquartieren und Gewerbegebieten in Saarbrücken voran?

Der Bebauungsplan des ehemaligen Saarmessegeländes ist verabschiedet und das Grundstück übergeben. Derzeit sind dort zwar noch das Corona-Test- und Impfzentrum untergebracht, aber das sollte hoffentlich in absehbarer Zukunft Vergangenheit sein. Mit der Familie Reichenberger als neuen Eigentümer stehen wir in engem Kontakt für die künftige Vermarktung des Geländes, das „Am Schanzenberg“ heißen soll.

Viel Bewegung ist im Quartier Saarbrücker Osthafen. Mit dem Insolvenzverwalter Rechtsanwalt Abel der ehemaligen Halberg-Guss führen wir intensive Gespräche über die Revitalisierung und Anschlussnutzung des Geländes.

Ein großes Projekt ist sicherlich die Entwicklung des Gebiets Westlich Metzger Straße. Hier soll neuer Raum für Wohnen, Arbeiten und Leben entstehen, aber es ist kein Projekt, das von heute auf morgen entsteht.

Saarbrücken benötigt in Zukunft attraktive Gebiete, um potentielle Investoren anzulocken. Dafür brauchen wir manchmal den Mut, Projekte anzustoßen und Neues auf den Weg zu bringen, die nicht sofort auf Gegenliebe aller Beteiligten stoßen. Das ist in der Praxis zwar einfacher gesagt als getan, aber es muss uns gelingen, die Menschen zu überzeugen und mitzunehmen. Es geht um die Weiterentwicklung und Zukunft unserer Stadt.

Letztendlich müssen wir gemeinsam für Investitionen und Ansiedlungen kämpfen und mit Investoren vertrauensvoll und vor allem serviceorientiert zusammenarbeiten.

Wie wollen Sie kurz gesagt junge Menschen zum Verbleib in Saarbrücken überzeugen?

Wir haben Zukunftsbranchen mit hochinteressanten Arbeitsplätzen in Forschung und Unternehmen. Saarbrücken ist eine offene und internationale Stadt. Und wir haben in Saarbrücken und im gesamten Saarland ein tolles Lebensgefühl, um das uns andere Regionen beneiden. Wenn das keine guten Gründe sind.

Und wie sieht es beim Breitbandausbau aus?

Der Ausbau der Glasfaser-Infrastruktur mit einer Bandbreite von mindestens 50 Mbit/Sek. für schnelles Internet erfolgte im Rahmen der Vorgaben des kommunalen Zweckverbands eGO-Saar und wurde bereits erfolgreich abgeschlossen. Nun gilt es, die Voraussetzungen zu schaffen für den FTTH-Ausbau (Fiber to the Home), sprich Glasfaser ins Haus, und den 5G-Ausbau. Dabei arbeiten wir gerne und wenn immer möglich mit Unternehmen aus der Region wie der VSE NET zusammen, damit wichtige Wertschöpfung im Land bleibt.

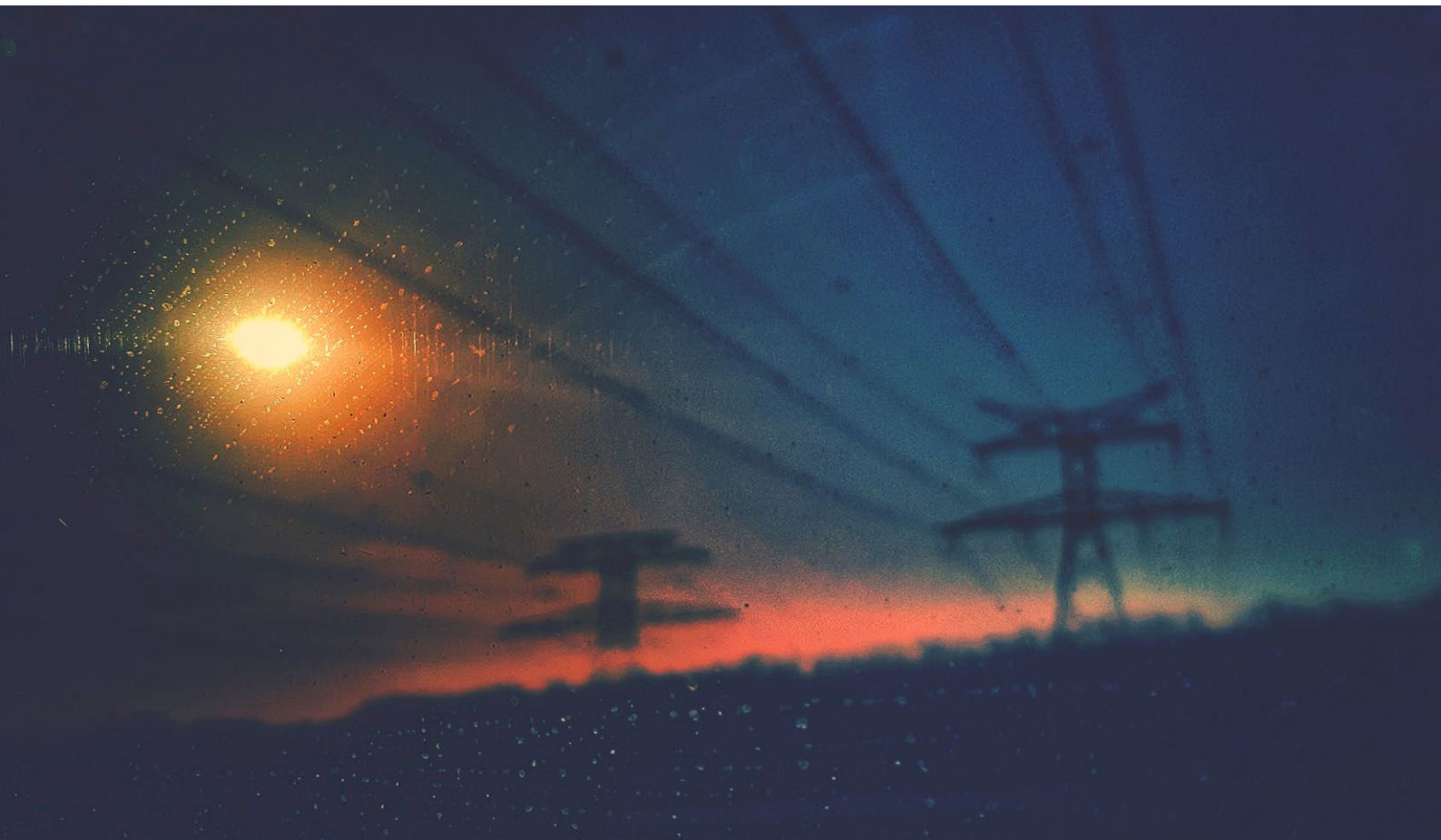
Welche strategischen Entwicklungs- und Bauprojekte stehen in den nächsten Jahren an?

Stadt und Regionalverband ziehen bei der Tourismusstrategie an einem Strang. Wichtig sind in diesem Zusammenhang die Modernisierung und Erweiterung des Congress-Zentrums und die Eröffnung eines Conventions-Bureaus. Das ist beschlossene Sache und losgelöst von einem möglichen Standort der neuen Eventhalle zu betrachten. Für den Bau einer neuen Saarlandhalle hat das Land eine Machbarkeitsstudie in Auftrag geben, dessen Ergebnis und damit verbunden die Standortfrage in Kürze vorgestellt wird. Es darf keine Konkurrenz zwischen Saarbrücken und dem Saarland entstehen. Aber allein das Oberzentrum Saarbrücken verfügt mit über 330.000 Einwohnern über eine starke Anziehungskraft. Saarbrücken wäre daher die beste Wahl für eine neue und moderne Eventhalle. Gleichzeitig würde dies die Landeshauptstadt im Wettbewerb

Für die Entwicklung zur Smart City sind gewisse technische digitale Voraussetzungen notwendig.

Wie ist hier der Stand beim Funknetz LoRaWAN?

Im Stadtgebiet ist bereits ein flächendeckendes LoRaWAN-Netz aufgebaut und aktiv. Über dieses Netz können etwa in den Liegenschaften der Stadt und der Stadtwerke gemessene Daten wie Energie, Wasser, Überwachungen, Klima, Raumluft übertragen werden. Gerade der CO₂-Überwachung in Schulen kommt in der Corona-Pandemie große Bedeutung zu. Das Netz wird derzeit Richtung Völklingen ausgedehnt. Ziel ist es, weitere Anwendungen und Produkte auf den Weg zu bringen. LoRaWAN ist im Vergleich zu anderen Techniken kostengünstig, ausbaufähig und dort gut einsetzbar, wo andere Funktechniken nicht hinkommen.



Überwachung kritischer Infrastruktur

VSE NET wird Dienstleister für den Ausbau eines flächendeckenden „schwarzfallfesten“ 450-MHz-Funknetzes im Saarland. Dieses Mobilfunknetz funktioniert auch bei einem Blackout zuverlässig. Nach einer Entscheidung der Bundesnetzagentur wird das Netz – früher war es das C-Funknetz – vorrangig der Energiewirtschaft zur Verfügung gestellt.

Die 450connect GmbH mit Sitz in Köln ist Deutschlands alleiniger Betreiber der 450-MHz-Frequenzen. Ziel ist es, ein bundesweites leistungsfähiges Mobilfunknetz zur Digitalisierung der deutschen Energie- und Wasserwirtschaft sowie weiterer kritischer Infrastruktur aufzubauen.

Im Saarland soll der Ausbau des 450-MHz-Netzes unter führender Beteiligung der VSE NET kurzfristig erfolgen. Eine leistungsfähige, sichere und allzeit verfügbare Kommunikationsinfrastruktur ist eine wichtige technische Voraussetzung für die

digitale Vernetzung der dezentralen Energieproduzenten. Das erste Projekt dieser Art wurde 2019 von VSE NET im Rahmen des Forschungsprojekts Designetz in der Gemeinde Freisen erfolgreich realisiert.

Vielfältige Anwendungen

Dieses Funknetz ist ein wichtiger Meilenstein in der Energiewende. Damit die vielen dezentralen Energieproduzenten zusammenarbeiten und eine sichere Stromversorgung garantieren können, braucht es die digitale Vernetzung. Nur so lassen sich schwankende Stromproduktion aus Sonne und Wind mit der ebenso schwankenden Stromnachfrage in Einklang bringen. Technische Voraussetzung dafür ist eine leistungsstarke Kommunikationsinfrastruktur. Der Funkfrequenzbereich des 450-MHz-Bandes gilt als sehr gut geeignet.

Netzbetreiber suchen außerdem nach Möglichkeiten, im Bereich der Mittel- und Niederspannung ein sicheres und stabiles Kommunikationsnetz aufzubauen. Auch hier gilt die Nutzung des 450-MHz-Bandes als sinnvoll. Die Anwendungsfälle sind vielfältig. So soll das Funknetz die Anbindung und Netzintegration von dezentralen Erzeugungsanlagen, Speichern und Verbrauchern sicherstellen und zur Verbesserung der Verfügbarkeit von netzdienlichen Telekommunikations-Diensten sorgen.

Ein weiterer Anwendungsbereich für Funkleistungen ist die Kommunikation mit Smart Metern.

Auch ist die Verfügbarkeit im Falle einer Versorgungsunterbrechung von Relevanz. Denn dann stehen zum Beispiel die Dienste in den öffentlichen Telekommunikationsnetzen nicht zur Verfügung.



Startschuss für Glasfaser in Püttlingen

FTTH-Ausbau im Saarland schreitet voran

Die Digitalisierung des Saarlandes geht mit dem FTTH-Ausbau in die nächste Runde: Den Anfang machte Ende April die Stadt Püttlingen. Dort erhalten alle Haushalte die Möglichkeit, sich über einen FTTH-Anschluss (Fiber To The Home, sprich Glasfaser bis ins Haus) direkt an das Glasfasernetz der VSE NET anzuschließen und eines der energis-Highspeed Produkte zu nutzen. Den Betrieb der Glasfasernetze übernimmt wie bisher auch die VSE NET, die Vermarktung der Produkte die energis.

Darüber hinaus setzt die VSE NET ihre FTTH-Initiative in Gewerbegebieten des Saarlandes weiter fort. Voraussetzung für einen Glasfaseranschluss ist die Wirtschaftlichkeit bzw. ausreichendes Interesse der ansässigen Unternehmen.

Beim Treffen mit Ministerpräsident Tobias Hans stellten die beiden energis-Geschäftsführer Michael Dewald und Dieter

Schäfer sowie Prokurist Jochen Strobel die Planung der VSE-Gruppe mit FTTH im Saarland vor. Neben Püttlingen sollen weitere Städte und Gemeinden des Saarlandes folgen. „In den kommenden Monaten wollen wir auch anderen Kommunen im Saarland das Angebot unterbreiten, zusammen mit VSE NET den Glasfaserausbau voranzutreiben“, so Michael Dewald. Das Projekt werde ohne Steuermittel finanziert.

Der Ministerpräsident zeigte sich erfreut über die Initiative der VSE-Gruppe, die bereits 2017 den Zuschlag erhielt, im Regionalverband Saarbrücken im Rahmen des eGo-Saar Projekts für alle Haushalte bis Ende 2018 mindestens 50 Mbit/s anzubieten. Zudem erhielt die VSE NET nach europaweiter Ausschreibung den Zuschlag für den Aufbau des Landesdatennetzes.

„Die Unternehmen der VSE-Gruppe zeigen, dass ihnen die Digitalisierung des

Saarlandes ein wichtiges Anliegen ist. Das unterstützt den Gigabitstrategieprozess der Landesregierung und ist ein wichtiger Baustein, um das Saarland zu einer digitalen Region in Deutschland zu machen. Jetzt gilt es, gemeinsam mit den Kommunen den Weg für weitere Glasfaserprojekte zu ebnen. Mit optimalen Rahmenbedingungen für den schnellen Glasfaserausbau im Saarland legen wir das Fundament für unsere digitale Zukunft.“



Kundenportrait

Cooler Vernetzung für industrielle Klimatechnik

Das Spezialunternehmen für industrielle Klimatechnik mit Sitz in einer kleinen Gemeinde im Osten Luxemburgs beauftragte cegecom 2018 mit dem Anschluss ans schnelle Internet.



Die Gesellschaft

Die 2008 gegründete und im Luxemburgischen Freckeisens ansässige Aquinnotec Sàrl ist Spezialist für Kühl- und Heizdecken in Büroräumen und Industrieeinfachbauten.

Die Dienstleistungen umfassen Beratung, Bedarfsberechnungen, Planung und Montage, Leistungsdatenbestimmung und Erfassung, Ausführung und Inbetriebnahme. Zu den Kunden zählen

Finanzinstitutionen, Energie- und Industriekonzerne sowie vereinzelt Privatkunden.

Rund zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten am Sitz der Gesellschaft unter ihnen Bauzeichner, Ingenieure und Verwaltungsangestellte. Zum Unternehmen gehören außerdem ca. 40 Personen, die ständig auf den Baustellen in ganz Luxemburg unterwegs sind.



Sonja Eichler, die Assistentin der Aquinnotec-Geschäftsleitung



Beispiele innovativer Klimatisierung (Fotos links).

« Ohne Glasfaseranschluss hätten wir sicherlich unseren Standort verlegt. »



Der Bedarf

Das Unternehmen, das etwas abgelegen im Osten Luxemburgs liegt, brauchte für seine Geschäftsaktivitäten dringend eine zuverlässige Hochgeschwindigkeitsdatenleitung. „Wir tauschen zahlreiche Dokumente über WeTransfer aus wie Pläne und Informationen über die verschiedenen Baustellen zwischen unserem Sitz in Freckeisen, den Technikern und dem Vertrieb unterwegs sowie unseren Kunden. Außerdem arbeiten unsere Bauzeichner mit AutoCAD und sind deshalb immer mit dem Internet verbunden“, erklärt Sonja Eichler, Assistentin der Geschäftsleitung von Aquinnotec. „Die Übertragungsgeschwindigkeit war viel zu langsam, so konnten wir unmöglich weiterarbeiten.“

Auf Empfehlung ihres IT-Dienstleisters hat sich die Aquinnotec 2018 an cegecom gewandt, die schnell vor Ort eine Lösung parat hatte.



Die Lösung

Der Luxemburgische Telekommunikationsdienstleister der Großregion schlug eine Glasfaseranbindung vor inklusive Verlegung von 600 Meter Kabel direkt bis ins Gebäude. „Wir mussten dennoch bis zum Beginn der Bauarbeiten fast ein Jahr lang warten, um alle notwendigen Genehmigungen behördlicherseits zu erhalten“, erinnert sich Sonja Eichler.

cegecom hat außerdem die Telefoninfrastruktur des Kunden an das Breitbandnetz angeschlossen. „Ohne Glasfaseranschluss hätten wir sicherlich unseren Standort verlegt, denn der Zeitverlust wäre für unser Geschäft sehr nachteilig gewesen“, betont Sonja Eichler.

Seitdem gestalten sich die Verbindungen quasi in Echtzeit und die Mitarbeiter beklagen keine endlosen Wartezeiten mehr. Selbst im Homeoffice können sie sich problemlos auf den Server einwählen und ihre Anwendungen und Daten fast in Echtzeit übertragen. Und wenn es mal zu Verbindungsproblemen kommt, weiß Sonja Eichler, dass sie auf cegecom zählen kann: „Bei Ausfall oder Geschwindigkeitsverlust, was sehr selten vorkommt, wende ich mich an den entsprechenden Service, der sofort auf Fehlersuche geht und schnell die notwendigen Schritte einleitet.“



Kundenportrait

natif.ai verleiht der Dokumentenverarbeitung Flügel

IT-Systemen das Lesen beibringen

Das noch junge Startup-Unternehmen natif.ai nimmt Fahrt auf. Mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz KI bringt das deutsch-französische Hightech-Unternehmen aus Saarbrücken IT-Systemen in Betrieben das Lesen bei. Es ist ein Quantensprung in der Dokumentenverarbeitung vieler Unternehmen, die durch den Einsatz der KI-Technologie jede Menge Geld sparen können.

Dieses Zukunftspotenzial hat Anfang des Jahres auch den Berliner Investor 468 Capital auf den Plan gerufen. Der erfahrene Investor, dessen Wurzeln bis ins Silicon Valley reichen, steigt mit einem siebenstelligen Betrag bei natif.ai ein. Ein zweiter finanzieller Coup nach der Beteiligung des High-Tech-Gründerfonds.

Das riecht verdammt nach Zukunft, was das inzwischen auf 25 Mitarbeiter gewachsene Startup auf dem Campus-Gelände der Universität des Saarlandes auf den Weg gebracht hat. Ein Spin-off des Deutschen Forschungszentrums für Künstliche Intelligenz DFKI, das deutsch-französische Zusammenarbeit groß schreibt und in Europa seinesgleichen sucht.

Die natif.ai-Gründer (v.l.):
Johannes Korves, Manuel Zapp,
Berenger Laurent und
Christophe Hocquet.



natif.ai: Von digitalen zu kognitiven Techniken

Die tragende Idee von natif.ai begeistert inzwischen eine Reihe von Kunden in Deutschland und Frankreich. „Es wird einen Wandel von digitalen zu kognitiven Unternehmen geben“, erklärt der technische Geschäftsführer Manuel Zapp aus dem vierköpfigen Gründerteam. Während analoge Prozesse im Alltag wenn möglich immer mehr automatisiert und digitalisiert ablaufen, übernimmt die KI-Technologie einen Großteil der einfachen Arbeiten. Es ist ein Sprung von der maschinellen Erfassung hin zum automatisierten Verstehen der Inhalte von Geschäftsdokumenten.

natif.ai sieht in der kognitiven Dokumentenverarbeitung wie die Verarbeitung einer Rechnung enormes Wachstumspotential in Unternehmen. Bearbeitet ein Vollzeitmitarbeiter rund 6.000 Rechnungen im Jahr, ist die KI-Technologie in der Lage, das alles in weniger als einer Stunde zu erledigen. Aufgrund des Kostendrucks habe Corona im Übrigen den Prozess beschleunigt, so Zapp weiter. Unternehmen, die bereits auf diese kognitive Technik setzen, können ihre Mitarbeiter für neue kreative und produktive Aufgaben einsetzen. „Unsere Technologie vereinfacht die menschliche Arbeit und befreit sie von wiederholenden Aufgaben.“ Ein weiterer Vorteil: Fehler und Anomalien werden deutlich reduziert.



Bedarf: Datenschutz hoch drei

Bei der Bearbeitung unterschiedlicher Geschäftsdokumente, ob nun analog, digital oder kognitiv, kommt dem Datenschutz seit jeher eine ganz wichtige Rolle zu. Die Kunden von natif.ai müssen absolut sicher sein, dass ihre Daten und Dokumente niemals in falsche Hände geraten. Im Grunde genommen liegt es auf der Hand, sich für ein hochmodernes Rechenzentrum ganz in der Nähe zu entscheiden. Das garantiert höchste Sicherheitsstufen im Umgang mit hochsensiblen Daten, Verfügbarkeit für die berechtigten Personen rund um die Uhr, Techniken gemäß den neuesten gesetzlichen Anforderungen und was für viele Kunden wichtig ist, die Anwendung deutschen Rechts.




Lösung: Rechenzentrum VSE NET

Technische und operative Gründe sprechen für das Rechenzentrum der VSE NET in Saarwellingen. Technisch, weil die von natif.ai selbst entwickelte so genannte Deep-OCR über die eigene Hardware funktionieren muss und im Rechenzentrum der VSE NET untergebracht ist; operativ, weil das Rechenzentrum in punkto Datenschutz topsicher ist und schnell erreichbar.

Eine Verbindung, die in Zukunft Großes verspricht, denn beide Unternehmen wachsen auf vielversprechenden Märkten. Glasfaser, Rechenzentren und Cloud-Technologie auf der einen Seite, kognitive Dokumentenverarbeitung von der Finanz- und Versicherungsbranche über die Energiewirtschaft bis hin zum produzierenden Gewerbe. Da ist echt Power drin. Zukunft made in Saarland!

« natif.ai hat sich für den starken regionalen Partner VSE NET entschieden, der unsere technischen und operativen Anforderungen erfüllt und den entsprechenden Service gleich mitliefert. »

 **Weitere Infos:**
simon.hartz@vsenet.de
www.natif.ai



Kundenportrait

Thierry Kohnen

Eine Partnerschaft auf gemeinsamer Wertebasis

FKP Services SA

Die Treuhandgesellschaft FKP wandte sich Ende 2018 an cegecom, um komplett auf Glasfaser umzusteigen und um die drei Luxemburger Standorte redundant anzubinden.



Das Unternehmen

Die 2006 gegründete Treuhandgesellschaft FKP mit derzeit 29 Mitarbeitern ist spezialisiert auf Buchhaltung, Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung im Großherzogtum Luxemburg und Francorchamps in Belgien.

Das Unternehmen deckt vier große Dienstleistungsbereiche ab:

- Finanzdienstleistungen (Vorbereitung, Erstellung von Steuererklärungen für natürliche und juristische Personen, Umsatzsteuererklärungen, Kommunikation mit Finanzämtern, ...)
- Verwaltungsdienstleistungen (Vorbereitung von Aufsichtsratsitzungen, von ordentlichen und außerordentlichen Hauptversammlungen, Erstellung und Veröffentlichung von Jahresabschlüssen, ...)
- Gesellschaftsgründung in Luxemburg (Unterstützung bei Unternehmensgründung, Koordinierung mit Notaren, Banken, Umsatzsteueranmeldung, ...)
- Buchhaltung und weitere Betreuung (Geschäftsbericht, Jahresbilanzen, Personalabrechnung, ...)

Neben dem Sitz in Luxemburg-Stadt verfügt FKP Services über zwei weitere Büros in Weiswampach seit 2012 und in Steinfort seit Februar 2020, die sich hauptsächlich um die operativen Unternehmen vor Ort kümmern.



Der Bedarf

Für die Konnektivität wollte der Gründer der Treuhandgesellschaft, Thierry Kohnen, die analoge Infrastruktur durch Glasfaser ersetzen und die drei Standorte an die Server redundant anbinden.

Gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Thierry Derochette beauftragte er Ende 2018 cegecom mit diesem Projekt. Ausschlaggebend für diese Entscheidung waren die gemeinsamen Werte wie Verständnis für den Bedarf eines Unternehmens, die Dienstleistungsqualität, die sich nach den Kundenwünschen richtet, eine Partnerschaft auf Augenhöhe sowie das Kostenmanagement, betont Thierry Kohnen. „Diese Wertauffassung ist grundlegend für eine langfristige vertrauliche Geschäftsbeziehung.“



Die Lösung

In kurzer Zeit lag das Angebot von cegecom vor und der Telekommunikationsdienstleister hat die beiden Büros Weiswampach und Steinfort mit einer ausbaufähigen Lösung angebunden, die auf die Bedürfnisse von FKP abgestellt ist.

Demnächst soll auch der Sitz in Luxemburg-Stadt an das Glasfasernetz angebunden werden und die Analogverbindungen ersetzen.

Neben der Glasfaseranbindung kümmert sich cegecom um zusätzliche neue Telefonleitungen für FKP. Somit steuert cegecom alle Telekommunikationsdienstleistungen der FKP aus einer Hand.

Für Support-Services nutzt der Treuhänder den Telekommunikationsanbieter und dessen zentralen Ticketing-Service, um schnelle und professionelle Antworten zu erhalten.

In der Geschäftsbeziehung schätzt Thierry Kohnen insbesondere Reaktionsgeschwindigkeit und Service der cegecom: „Das Wichtigste für mich ist es, den persönlichen Kontakt beizubehalten und langfristig zusammenzuarbeiten.“

« Das Wichtigste für mich ist es, den persönlichen Kontakt beizubehalten und langfristig zusammenzuarbeiten. »



Frank Feder neuer Vertriebs- und Marketingleiter in der artelis-Gruppe

Digitaler Vertrieb – Schlüssel zum Wachstum

Kurs: Deutschlandweit wachsen, Position: strukturiert den Markt angehen, Order: Partner für das künftige Geschäftsmodell unserer Kunden sein – der „Neue“ an Bord der artelis-Gruppe setzt die Segel hart am Wind und ist überzeugt, gemeinsam mit der gesamten Crew die Kunden der VSE NET und cegecom von der Digitalisierung begeistern zu können. Die VSE NET sieht er als ein echtes Juwel mit großem Entwicklungspotenzial in der Informations- und Kommunikationstechnologie, das die Kunden künftig nicht mehr missen wollen. Ein Partner auf Augenhöhe bei der digitalen Transformation.

Inmotion hat den neuen Vertriebsprofi getroffen und wollte wissen, wie artelis mit VSE NET und cegecom bei der Digitalisierung Fahrt aufnimmt.

Frank Feder hat im Februar dieses Jahres die Leitung für Vertrieb und Marketing in der artelis-Gruppe übernommen. Der 57-jährige verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung im IKT-Umfeld. Zuletzt verantwortete er den Vertrieb bei der Thomas-Krenn AG in Freyung, einem der führenden Lösungsanbieter für IT-Hardware und Infra-

struktur. Davor war er in leitenden Vertriebsfunktionen bei der Telefónica Deutschland Gruppe, bei Vodafone und Arcor tätig. Der gebürtige „Ruhrpottler“ hat Nachrichtentechnik und BWL studiert und lebt heute in Frankfurt und im Saarland.

Herr Feder, was hat Sie dazu bewogen, eine neue Herausforderung im Saarland anzunehmen?

Ich habe viele Jahre in großen Konzernen gearbeitet und bereits 2018 bewusst in den Mittelstand gewechselt, der in der Regel durch kurze Entscheidungswege, Dynamik und Schnelligkeit geprägt ist. Im Prinzip mag ich die Veränderung, nicht um ihrer selbst willen, sondern um des Wachstums willen. Die VSE NET birgt dieses Potenzial in sich und ist in der Region gut vernetzt und bereits deutschlandweit in verschiedenen Segmenten erfolgreich unterwegs. Die Marschrichtung für die Zukunft heißt „wachsen“. Daran mitzuwirken, bietet genug Motivation.

Wo liegen künftig die Schwerpunkte im Vertrieb?

Das ganze Unternehmen ist Vertrieb. Ob nun das Produktmanagement, die Technik, der Customer Service und natürlich der Vertrieb selbst.

Entscheidend für den Erfolg sind für mich zwei Dinge: die Struktur und die Kultur. Wir brauchen eine klare Positionierung am Markt: die VSE NET ist der Partner für die Kunden, ob Großunternehmen, Klein- und Mittelstand, Kommunen oder Stadtwerke, der sie unterstützt, die Digitalisierung zu meistern. Wir müssen unsere Produkte und Dienstleistungen noch klarer strukturieren und den Kunden aufzeigen, dass wir mehr können als beispielsweise Bandbreite liefern. Und wir benötigen einen strukturierten Vertrieb, der sämtliche Vertriebskanäle bedient. Mit diesem Multi-Channel-Ansatz meine ich den Online-Vertrieb zum Beispiel über Social Media-Kanäle wie Facebook, Xing oder LinkedIn, den Direkt-Vertrieb wie B2B und den indirekten Vertrieb. Der Kunde will Zugang auf all diesen Kanälen und die müssen wir an den entsprechenden Schnittstellen mit den gleichen Informationen bedienen. Hier liegen die Herausforderungen für den digitalen Vertrieb. Die Automatisierung unserer eigenen Prozesse ist eine wichtige Voraussetzung.



Und wo bleibt der Mensch?

Die digitale Transformation anstoßen, sie auf den Weg bringen, ist die eine Seite der Medaille. Doch sie erfolgreich voranbringen, die andere. Dafür braucht es Menschen mit ihren unterschiedlichen Potenzialen. Unser Miteinander darf geprägt sein von Offenheit, Mut und Vertrauen. Diese Wertekultur macht den Erfolg des Unternehmens aus. Wenn das Team zusammensteht, sich in seiner Leistung ergänzt, werden wir jede Wettbewerbssituation erfolgreich meistern.

Wachstum, das hat immer mit Menschen zu tun. Und auch da werden wir das Team systematisch verstärken, sei es im Vertrieb, im Marketing, im Produktmanagement oder auch im Customer Service.

Was bewegt die Kunden und welche Trends sind erkennbar?

Die Digitalisierung hat längst alle gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Bereiche erfasst. Das zeigt sich auch in der stetig wachsenden Nachfrage nach höheren Bandbreiten. Allein die Corona-Pandemie hat den Anteil an Homeoffice-Arbeitsplätzen exorbitant steigen lassen, was vor gut einem Jahr in diesem Maße kaum vorstellbar war. Trends kommen, gehen und werden immer schneller. Für erfolgreiche Unternehmen gilt: Die Konzentration auf das Kerngeschäft, die Visibilität am Markt sowie die fokussierte Kundenorientierung sind mehr denn je die Erfolgsfaktoren. Die Unternehmen brauchen entsprechende Dienstleister als Partner, die ihnen beispielsweise die IKT aus einer Hand managen. Das ist eine Chance, die VSE NET und cegecom nutzen sollten. Für unsere Kunden entwickeln wir im IKT-Bereich deren

Geschäftsmodell der Zukunft. Ob das nun die Cloud-Technologie mit den jeweiligen Services, die Vernetzung der IKT-Infrastruktur, die Virtualisierung der Serverlandschaft im Rechenzentrum, virtuelle Telefonanlagen, Videokonferenzen oder mehr Bandbreite für schnelles Internet und Sprachmehrwertdienste sind, wir sehen uns als kompetenter Partner der Unternehmen im IKT-Bereich. Das gilt natürlich auch für öffentliche Einrichtungen aus Kommune und Land oder dem Gesundheitswesen. Die Kunden werden die Vorteile der Digitalisierung spüren und sie als Bestandteil der Kultur erleben und nicht als bloße Technik. VSE NET und cegecom müssen sich auch zukünftig aus der wachsenden Zahl der Dienstleister abheben und für die Kunden ein fairer und vertrauensvoller Partner sein.

Wo sehen Sie die größten Wachstumsschancen?

Die Cloud-Technologie ist auf dem Vormarsch. IT und Telekommunikation verschmelzen immer stärker. Unsere Wachstumsstrategie ist klar darauf ausgerichtet. Zudem wollen wir das Glasfasergeschäft weiter professionalisieren. Hinzu kommt das für uns bedeutsame White-Label-Geschäft, in dem wir uns als ein starker Fullservice-Partner aufstellen wollen. Da sehe ich eine große Wachstumschance durch die Einbindung in den E.ON-Konzern. Die Erfolge in Ostdeutschland und in den Regionen Hunsrück, Eifel, Nahe sprechen ja bereits für sich.

VSE NET in Deutschland, cegecom in Luxemburg – zwei unterschiedliche Märkte. Wie funktioniert das unter einem Dach?

Die Märkte und die Sprache sowie die Mentalitäten sind höchst unterschiedlich. Der Vertrieb vor Ort weiß am besten damit umzugehen. Uns ist es wichtig, Synergien zu schaffen zum Beispiel bei der Entwicklung von Produkten, bei gemeinsamen Kampagnen, denn von der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit in unserer Großregion geht ja auch ein gewisser Reiz aus. Kunden, die in beiden Ländern tätig sind, können über uns Vorteile generieren.



Betriebswirtinnen meet Technik

Die Mischung macht's

In einer rein technischen Welt braucht es den Blick über den eigenen Tellerrand: Wer hochkomplexe Technikprodukte an den Mann bzw. an die Frau bringen will, kommt um das Verständnis über kaufmännische Zusammenhänge nicht herum.

Die beiden jungen Frauen Aline Kurz und Anika Löw sind bei der VSE NET im Produktmanagement tätig und kümmern sich am Standort in Völklingen-Geislautern um innovative Produkte für Privatkunden und White-Label-Partner. Organisatorisch ist das Produktmanagement

zwar dem Vertrieb zugeordnet, die beiden arbeiten allerdings eng mit den technischen Abteilungen der VSE NET zusammen. Berührungängste und unliebsame Erfahrungen in einer doch vorwiegend von Männern dominierten Technikwelt kennen die beiden aber nicht. Im Gegenteil: Mit ihren betriebswirtschaftlichen Master-Studiengängen standen sie einem Berufseinstieg in einem Technikunternehmen offen gegenüber und haben so beim Telekommunikationsdienstleister VSE NET ihren Platz gefunden.

Anika Löw



« Wer wagt, gewinnt. In der Technik-Welt warten spannende Aufgaben auf Frauen. »

Ideale Ergänzung

Während Anika Löw schon seit über drei Jahren bei der VSE NET arbeitet, ist die Kollegin Aline Kurz erst seit Anfang dieses Jahres an Bord. Beide Betriebswirtinnen von der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes hatten sich auf eine Stellenanzeige der VSE NET beworben. Beide haben an der HTW ihren Masterabschluss gemacht, Anika in Marketing Sciences und Aline in International Management. Anika hat sich schon längst in

die technische Welt eingearbeitet und gibt ihrer neuen Kollegin Aline gerne Hilfestellung, wie auch alle anderen Kolleginnen und Kollegen bei der VSE NET. Schulungen wie „der kleine Fernmelder“, also das 1x1 der Telekommunikation, ein Welcome-Day für neue Mitarbeiter, eine Einführung in die Technik für Nichttechniker, Datenschulungen und vieles mehr erleichtern den Berufseinstieg. „Mit dem richtigen Engagement, Willen, Interesse und dem guten Einarbeitungsprogramm der VSE NET kann man / frau sich das erforderliche

Fachwissen sehr gut aneignen“, sagen beide unisono, man dürfe sich halt nicht abschrecken lassen, wenn es in die Tiefen der Technik gehe.

Ihre betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten helfen zusätzlich in ihrem Tätigkeitsfeld, zum Beispiel wenn es um die richtige Preisfindung für die Produkte oder das Onboarding neuer White-Label-Partner geht. Bei der technischen Umsetzung der Produkte kommt es dann aber wieder auf das technische Verständnis an. Ihre Ansprechpartner, vor allem bei den White-Label- und Stadtwerke-Partnern, kommen oftmals selbst nicht aus dem Bereich Telekommunikation. „Da ist es in der Kommunikation sogar hilfreich, dass ich aus dem betriebswirtschaftlichen Bereich komme, um die Sachverhalte auf Augenhöhe zu erläutern“, verrät Anika Löw. Gleiches gilt in der Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen. So kümmern sich zum Beispiel im Produktmanagement weitere Kollegen mit nachrichtentechnischem Studium um die Geschäftskundenprodukte. So profitiert VSE NET im Bereich Produktmanagement sowohl von betriebswirtschaftlichem als auch von technischem Fachwissen, eine Win-Win-Situation für alle. Die Mischung macht's eben.

Die Hilfsbereitschaft untereinander, der konstruktive Austausch, flache Hierarchien und das gute Betriebsklima tun ihr Übriges, damit das Arbeiten Abwechslung bringt und Spaß macht.

Einen Tipp für junge Frauen haben Anika und Aline sofort parat: Nach dem BWL-Studium einfach mal den Sprung ins kalte Wasser wagen, sich nicht allein auf rein kaufmännische Berufe fokussieren und vor allem sich nicht verunsichern lassen. Mit der nötigen Gelassenheit und einem gewissen Interesse an Technik steht frau die technische Welt offen. Anika und Aline zeigen das jeden Tag aufs Neue. Und von ihrer sympathischen Art profitieren Kunden, Partner und VSE NET gleichermaßen.



Monika Gross

cegecom und VSE NET als Pilotgesellschaften für die Automatisierung von kaufmännischen Abläufen und Prozessen im E.ON-Konzern ausgewählt

S/4U: Herkulesprojekt im kaufmännischen Bereich

Die artelis-Gruppe mit cegecom und VSE NET beschleunigt die digitale Transformation mittels Digitalisierung ihrer kaufmännischen Abläufe und Prozesse im Einkauf, Billing, Rechnungswesen und Controlling über die neue SAP-Plattform S/4HANA.

Ausgestattet mit der modernsten Technologie und den derzeit höchsten verfügbaren Qualitätsstandards wird die neue Plattform die alte SAP-R/3 Technologie ersetzen.

Der E.ON-Konzern hat das digitale Projekt mit dem Namen S/4U bereits im Dezember 2020 in seinen 350 Beteiligungsgesellschaften gestartet. cegecom und VSE NET gehören zu den Pilotgesellschaften. Die Plattform soll sukzessive in den Konzerngesellschaften bis 2027 ausgerollt sein.

Damit sind verschiedene Vorteile verbunden wie eine höhere Benutzerfreundlichkeit durch intuitives Design mit graphischen Benutzeroberflächen, eine bessere Performance sowie der Einsatz neuester Technologie.

Auch wenn die Standardisierung aller Abläufe und Prozesse oberstes Ziel im Konzern ist, wird die Plattform die jeweiligen landesrechtlichen regulatorischen und steuerrechtlichen Anforderungen berücksichtigen, insbesondere hinsichtlich des Zahlungsverkehrs oder spezifischer Prüfungsmodalitäten in Luxemburg.

Leistungsfähiger und schneller

Zudem werden eine Vielzahl von Anwendungen und Schnittstellen, die die Gesellschaften im Laufe der Zeit für ihre eigenen Bedürfnisse entwickelt haben, verschwinden zu Gunsten einer einheitlichen und homogenen Architektur, die für alle Konzerngesellschaften zugänglich sein wird.

Für Monika Groß, Prokuristin und Leiterin Rechnungswesen in der artelis-Gruppe, die im Laufe der Jahre schon viele Prozessveränderungen miterlebt hat, bedeutet die Umsetzung des S/4U Projekts eine enorme Zusatzbelastung für ihre Teams, die aus insgesamt 15 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bestehen: Die Rechnungslegung und das Billing in Deutschland sowie die Buchhaltung und das Controlling in Luxemburg.

Die neue Plattform bietet aber nachhaltig viele Vorteile, erleichtert die Arbeit ihrer Teams und ist ein echter Schritt in Richtung Zukunft. „S/4HANA ermöglicht die Automatisierung vieler Aufgaben, die wir händisch durchführen, sowie die Reduzierung von manuellen Fehlern“, freut sich Monika Groß. „Ein weiterer Vorteil ist der Umweltnutzen: Die Dokumentenverwaltung erfolgt komplett automatisiert und reduziert spürbar den Papierverbrauch.“

Mit dieser nutzerfreundlichen und ergonomischen Anwendung macht die artelis-Gruppe auch einen Quantensprung in puncto Leistungsfähigkeit. „Die Plattform bildet eine zentrale Datenbank für alle Informationen, die wir ganz gezielt nach unserem Bedarf, ob buchhalterisch, finanztechnisch oder regulatorisch, abrufen können“, so Monika Groß weiter.

Dank der hochmodernen Funktionalitäten der Plattform können ihre Teams schneller, präziser und vollständig Tätigkeitsberichte und Prüfungsunterlagen zusammenstellen.

„Mit S/4U gewinnen wir wichtige Zeit, die wir sinnvoll für unsere eigentlichen Kernaufgaben nutzen werden, um unsere Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten und Partner noch besser bedienen zu können.“

Zwar sind letztere durch das Projekt nicht direkt betroffen. Aber sie werden künftig von einem dezidierten und proaktiveren Service profitieren.

Für die artelis-Gesellschaften werden die Digitalisierung der Geschäftsaktivitäten und die wachsende Automatisierung der eigenen Prozesse dazu beitragen, die Rolle als wichtiger, flexibler, kooperativer und innovativer Dienstleister nah am Kunden zu stärken.

Zudem ermöglicht die digitale Transformation der Gruppe, neue qualitativ maßgeschneiderte Lösungen anzubieten und weiterhin erfolgreich am Wachstum der Telekommunikationsmärkte in Luxemburg und in Deutschland teilzuhaben.

Sind Ihre **Server** schon aus dem Haus?

Wir haben mit unserem
Rechenzentrum SAAR1
das beste Plätzchen.

- + maximal sicher
- + mehrfach redundant
- + hoch performant
- + ökologisch nachhaltig

Sprechen Sie mit uns!

Auch als virtuelle
Serverlösung verfügbar!

> www.vsenet.de

