

OFFLINE

INFOS, FACTS & MORE

inexio schafft den nächsten großen Sprung.

Christian Reif,
deutscher Top-Weitspringer
des LC Rehlingen wird
gesponsert von inexio

EXPANSION >>>>>>

AUSGABE 1|13

- NEWS & FACTS: inexio gewinnt mit DBAG starken Partner
- NEWS & FACTS: inexio veröffentlicht Geschäftsbericht
- BREITBAND: inexio goes South

INEXIO
CONNECTING YOUR BUSINESS

12



10



8



ÜBERSICHT

offline 1|13

→ EDITORIAL:

Der Markt ist in Bewegung 3

→ NEWS & FACTS:

inexio veröffentlicht Geschäftsbericht 4

Vertrieb optimiert – dank der neuen Vertriebs-App 6

inexio gewinnt mit DBAG starken Partner 6

Das neue Rechenzentrum von inexio 7

Friedenskunst Tausend Augen 8

Weitsprung-Bronze für Christian Reif 8

→ PARTNER:

Partner der ersten Stunde – Fernmeldebau Kerstholt 9

→ BREITBAND:

BIG Cochem-Zell nimmt Fahrt auf 10

DSL-Ausbau in der Eifel geht voran 10

inexio goes South 11

Kooperation WiTCOM und inexio 11

→ SOLUTION :

Vielfaches der Leistung bei deutlich geringeren Kosten – VOIT..... 12

Gut angebunden – die ganze Welt des Drahtes – Drahtzug 14

Fortschritt für's Büro – Regler Gruppe 16

Gemeinsam verantwortlich handeln – Alpha Business Solutions AG 18

Göth Kriminaltechnik 19

→ KNOW-HOW:

Paradigmenwechsel in der Politik für den ländlichen Raum 20

→ INHOUSE:

Das Geschäftskundenteam von inexio stellt sich vor 22

→ AKTUELLES:

Newsticker 23

→ IMPRESSUM 23

14



20



4



Der Markt ist in Bewegung

EDITORIAL

Guten Tag, liebe Leserinnen und Leser,



Thorsten Klein
persönlich haftender Gesellschafter

in den letzten Wochen und Monaten hat der Telekommunikationssektor für zahlreiche Schlagzeilen gesorgt. Die Deutsche Telekom schaffte es mit Themen wie Vectoring, Ende der Flatrate und mit der Weigerung, Neubaugebiete ans Festnetz anzuschließen enorme Aufmerksamkeit zu erzeugen. Sie können sicher sein, dass auch wir als Wettbewerber da genau hinschauen.

Denn mit dem Antrag der Deutschen Telekom bei der Bundesnetzagentur zum Thema Vectoring geht die Gefahr einer Remonopolisierung einher. Gemeinsam mit unserem Verband – dem Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten VATM – haben wir die Öffentlichkeit und die politisch Verantwortlichen eindringlich vor den Folgen einer uneingeschränkten Zustimmung zu den Telekomplänen gewarnt. Der Breitbandausbau, der zurzeit im Wettbewerb recht gut vorankommt, würde schlagartig zum Erliegen kommen. Es scheint derzeit so, dass die Vernunft siegt und eine akzeptable Lösung gefunden wird.

Ganz anders sieht es bei den beiden anderen großen Themen der Telekommunikation aus. Bei inxio wird auch in Zukunft eine Flatrate eine Flatrate bleiben – alles andere macht überhaupt keinen Sinn. Genauso sind wir weiterhin davon überzeugt, dass der Breitbandausbau – und zwar der kabelgebundene – im ländlichen Raum möglich ist. Heute und auch in Zukunft. Fast 300 bisher erschlossene Ortsnetze und rund 200 in der Planung und Realisierung beweisen dies.

Doch nicht nur in den großen Schlagzeilen der Tageszeitungen ist Bewegung im Telekommunikationsmarkt. Auch im Kleinen bewegt sich vieles. So sehen wir im Moment erste Anzeichen für eine Konsolidierung auf

der Anbieterseite. In Deutschland gibt es derzeit über 300 Telekommunikationsunternehmen mit größtenteils regionalen Netzen und Infrastrukturen. Die ersten davon stoßen im hart umkämpften Markt, in dem zunehmend auch die Kabelnetzbetreiber Boden gut machen, an ihre Grenzen. Denn um wettbewerbsfähig agieren zu können, müssen Prozesse und Abläufe optimal organisiert sein. Eine gewisse kritische Masse ist da vonnöten.

In Bayern sind wir als inxio aktiv dabei, den Markteinstieg durch die Übernahme eines Unternehmens und die Übernahme der Infrastruktur eines zweiten Unternehmens voranzutreiben. Mit dem erfolgreichen Konzept von inxio und der gestärkten Kapitalbasis legen wir mit diesem Vorgehen das Fundament für das weitere Wachstum unseres Unternehmens. Zukäufe wie die Backbonetrasse zwischen München und Salzburg runden diese Strategie der Expansion ab. Unser Ziel bis 2020 haben wir dabei fest im Blick: Mehr als 100.000 Kunden in mehr als 1.000 Ortsnetzen.

Ihr Thorsten Klein
persönlich haftender Gesellschafter



inexio veröffentlicht Geschäftsbericht

NEWS & FACTS

► Umsatz steigt weiter rasant ► Cashflow und Ergebnis positiv

Ende Januar präsentierte inexio Geschäftspartner, Banken und der Presse den Jahresabschluss 2011/2012. Wenige Wochen später veröffentlichte das Unternehmen dann den ersten Geschäftsbericht, der neben dem offiziellen Zahlenwerk eine Fülle an zusätzlichen Informationen beinhaltet. Damit verfolgt inexio weiterhin den Weg der weitestgehenden Transparenz.

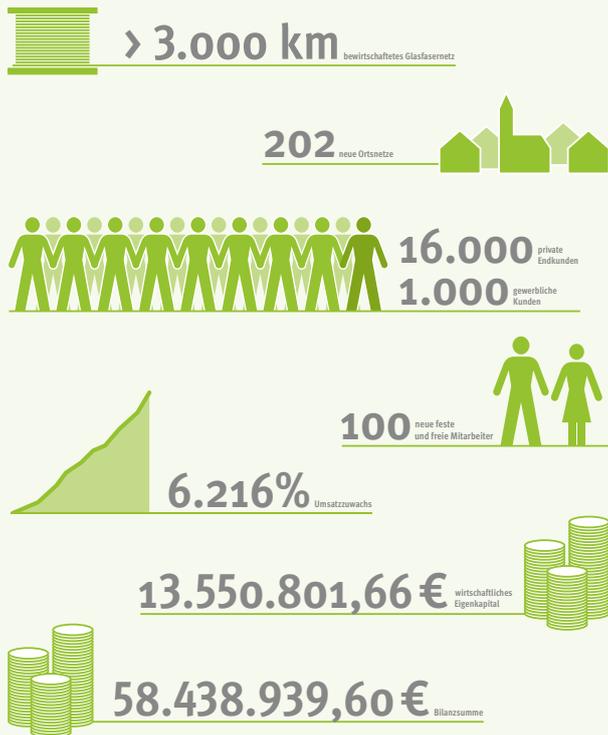
Alle Kennzahlen weisen positive Entwicklung auf

Auch im zurückliegenden Geschäftsjahr konnte inexio das rasante Wachstum weiter fortsetzen. So stieg die Gesamtleistung um 4,2 Millionen Euro von 15 auf 19,2 Millionen Euro. Gleichzeitig wuchs auch die Bilanzsumme auf 58,5 Millionen Euro. Bereits im dritten aufeinanderfolgenden Jahr realisiert inexio dieses Wachstum mit einem positiven Betriebsergebnis. Aktuell liegt es bei 1,65 Millionen Euro vor Steuern.

Grundlage für dieses außerordentliche Wachstum sind unterschiedliche Faktoren. So setzt inexio unter anderem auf die vertikale Integration im Geschäftsmodell, das heißt inexio bietet von der reinen Infrastruktur „Glasfaser“ über netzbasierte Dienste bis zum vollständigen Telefon- und Internetanschluss alle Leistungen rund um die Telekommunikation an. Mit diesem Konzept erschließt das Unternehmen ganz gezielt bisher unterversorgte Regionen mit modernster Infrastruktur. Neben dem angestammten Markt in der Großregion Rheinland-Pfalz und Saarland sind im letzten Geschäftsjahr auch die ersten Ortsnetze in Nordrhein-Westfalen ans Netz gegangen. In Baden-Württemberg wurden die ersten Kooperationsverträge abgeschlossen und in Bayern hat inexio eine bestehende Backbone-Trasse gekauft, um in Zukunft auch hier tätig zu werden.



Die beeindruckende Erfolgsgeschichte der letzten fünf Jahre.



Alle Zahlen beziehen sich auf den Stichtag 30. September 2012.

GESCHÄFTSBERICHT 2011/2012

INEXIO
CONNECTING YOUR BUSINESS

► weiter starkes Wachstum

Kennzahlen zeigen alle nach oben

Der Erfolg ist aber auch in den verschiedenartigen Formen der Kooperation begründet. inexio hat in den letzten Jahren unter anderem mit den drei großen Betreibern von überregionalen Lichtwellenleitertrassen Kooperationen abgeschlossen. Damit ist die örtliche Erschließung in ländlichen Regionen wirtschaftlich darstellbar und kann zeitnah realisiert werden. Eine andere Form der Kooperation ist die Breitbandinfrastrukturgesellschaft Cochem-Zell. Hier haben sich neben inexio als größter Anteilseigner auch die RWE Deutschland AG, die Energieversorgung Mittelrhein, der Landkreis und die Verbandsgemeinden zusammengetan, um den flächendeckenden Breitbandausbau zu realisieren.

Verbunden mit dem Ausbau der Infrastruktur wachsen bei inexio sowohl das Geschäftskunden- als auch das Privatkundensegment rapide an, wobei die Palette der Geschäftskunden von Carriern über Mobilfunkanbieter bis hin zu mittelständischen Unternehmen reicht. Zum Tragen kommt hier die Möglichkeit der kompletten Wertschöpfung durch den Besitz der Infrastruktur.

Wachstumsprognose zeigt steil bergan

Das erste Quartal des neuen Geschäftsjahres bestätigt die Wachstumsplanung aus dem Sommer 2012. Für das im September endende Geschäftsjahr rechnet inexio mit einem Umsatzzuwachs auf rund 30 Millionen Euro. Ein Großteil dieses Umsatzes ist bereits heute fest eingeplant. Zurzeit prüft inexio zudem die Akquisition neuer Unternehmen im Bundesgebiet. 🍇



Vertrieb optimiert – dank der neuen Vertriebs-App

Als Telekommunikations- und Internetunternehmen bietet inexio seinen Kunden schnelle Verbindungen und beste Telefonie. Doch wenn ein Interessent Kunde werden wollte, musste er bis dato ein Papierformular ausfüllen und unterschreiben. Das wiederum wurde dann eingescannt und in den digitalen Workflow eingebettet.



Mit der neuen Vertriebs-App umgeht inexio diesen Medienbruch. Das Antragsformular wird am iPad ausgefüllt und unterzeichnet und liegt damit direkt in digitaler Form vor. Der Vorteil für die Kunden: Der Antrag kann noch schneller bearbeitet werden und der Wechsel ins schnelle Netz von inexio kann problemlos erfolgen.

Zusätzliche Services möglich und in Planung

Doch die Vertriebs-App kann noch mehr. Sie ist von Anfang an so konzipiert, dass im Kundenkontakt weitere Produkte nach Bedarf angeboten und vertrieben werden können. So ist es zum Beispiel denkbar, dass gemeinsam mit einem QUIX-Privatkundenanschluss ein kostengünstiges oder kostenloses Probeabo einer regionalen Zeitung vermarktet wird.

Durch die Schnittstellen in der App sind auch hier keine Medienbrüche und Umwege über Papier nötig. Mit wenigen Klicks und einer Unterschrift des Kunden sind solche zusätzlichen Services buchbar.

Erste Gespräche mit möglichen Vertriebspartnern sind bereits in einer konkreten Phase. Im Gespräch ist inexio unter anderem mit Zeitungsverlagen, aber auch mit regionalen Stromanbietern. Dabei legt inexio Wert auf ein schlüssiges Konzept und die passenden Partner. Das ist für das Unternehmen auch aus dem Grund wichtig, da schließlich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von inexio den direkten Kundenkontakt haben. Schlechte Produkte oder schlechter Service der Vertriebspartner würden dadurch auch auf inexio zurückfallen.

inexio gewinnt mit DBAG starken Partner

Beteiligung in Höhe von 10 % stärkt Expansionspläne des Unternehmens

Die Deutsche Beteiligungs AG (DBAG) und der von ihr verwaltete Private-Equity-Fonds DBAG Expansion Capital Fund haben sich an der inexio Informationstechnologie und Telekommunikation KGaA (inexio) beteiligt. Die Kapitalzuführung soll das Wachstum des Unternehmens in den kommenden Jahren zu einem der größten Anbieter von Breitbandanschlüssen in den ländlichen Räumen Süddeutschlands unterstützen.



Die Eigenkapitalbeteiligung der DBAG ermöglicht eine Beschleunigung des Wachstums. Die Beteiligung erhöht die Eigenkapitalquote des Unternehmens auf deutlich mehr als 30 Prozent und verschafft so Zugang zu weiteren Finanzierungen, mit denen der Ausbau weiterer Orte in Süddeutschland finanziert werden soll. DBAG und Fonds zeichnen eine Kapitalerhöhung über zehn Prozent der Aktien und stellen darüber hinaus Genusskapital zur Verfügung. Insgesamt sind Mittel in Höhe von 10,6 Millionen Euro vorgesehen.

„Glasfasernetze werden als Medium für die schnelle, umfangreiche Datenübertragung weiter an Bedeutung gewinnen“, äußerte Torsten Grede, Sprecher des Vorstands der Deutschen Beteiligungs AG nach Abschluss

des Beteiligungsvertrages. Und: „Mit der Beteiligung an inexio haben wir in den leistungsfähigsten Anbieter in einem Wachstumsmarkt investiert, der von inexio mit einer besseren Kapitalausstattung noch engagierter erschlossen werden kann. Wir freuen uns, ein besonders kompetentes und motiviertes Management-Team in einer wichtigen Wachstumsphase des Unternehmens unterstützen und begleiten zu können.“

David Zimmer, Gründer und einer der persönlich haftenden Gesellschafter von inexio freut sich über den Einstieg der DBAG: „Das Engagement der erfahrenen Beteiligungsprofis zeigt, dass wir uns mit unserer Strategie auf dem richtigen Weg befinden. Mit dem Zufluss der Mittel werden wir unsere mittelfristigen Ziele mit Nachdruck ansteuern können.“

Im Fokus steht dabei in einem ersten Schritt die weitere Etablierung in Bayern und Baden-Württemberg. Durch strategische Entscheidungen sollen hier schnell zahlreiche Ortsnetze von inexio entstehen. ✦



App geht nun in den Dauereinsatz

Bereits im Januar präsentierte inexo die Vertriebs-App im Rahmen der Vorstellung des Geschäftsberichtes. Nach ausführlichen Tests und einer engen Abstimmung mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Vertrieb ist die Vertriebs-App ab sofort im Einsatz. Interessenten, die sich im Rahmen von Beratungsveranstaltungen im Ortsnetzausbau oder aber im direkten Kontakt mit den Mitarbeitern vor Ort für einen Vertrag mit inexo entscheiden, brauchen in Zukunft nur noch die entsprechenden Felder in der App auszufüllen und dann digital zu unterschreiben. So einfach geht das. 📍



NEWS & FACTS

Das neue Rechenzentrum von inexo

Seit gut drei Monaten ist das vierte Rechenzentrum von inexo im Betrieb. Nach Saarlouis, Kaiserslautern und Saarbrücken bietet auch der neue Standort in der Nähe von Kaiserslautern beste technische Voraussetzungen für die Kunden von inexo.

Durch die vollständige Redundanz – von der Glasfaseranbindung über die Klimatisierung und Stromversorgungen bis hin zur komplett redundanten Technik in zwei getrennten Technikräumen – bietet das Rechenzentrum höchste Sicherheit und höchste Verfügbarkeit. Ein absolutes Muss für ein zeitgemäßes Rechenzentrum.

Energetisch hocheffizient

Doch bei der Planung des zusätzlichen Standorts hat inexo auch modernste Energiekonzepte berücksichtigt. Dank der indirekten freien Kühlung sind nur bei sommerlichen Außentemperaturen Kompressoren zur Klimatisierung im Einsatz. Ansonsten wird das Rechenzentrum über Wärmetauscher gekühlt. Ein Beitrag zur Einsparung von Energie und selbstverständlich auch von Kosten.



Die ersten beiden Blöcke sind inzwischen bereits komplett vermarktet, der dritte ist aktuell in der konkreten Umsetzung und wird noch im Sommer in Betrieb gehen. Denn das ist ein weiterer Vorteil des Standortes und des Konzeptes: Der modulare Aufbau erlaubt schnelle und zeitnahe Erweiterungen des Rechenzentrums um jeweils rund 70

Quadratmeter. Platz für einen Block mit 22 Racks.

Das Rechenzentrum in Einsiedlerhof ergänzt die vorhandene Infrastruktur von inexo in bester Weise. Weitere Rechenzentren werden im Zuge der weiteren Expansion systematisch folgen. 📍

Friedenskunst Tausend Augen

Saarlouiser Künstler präsentierte seine Werke in der ehemaligen Landeszentralbank

Am 10. März hatte der Firmensitz von inexo einen besonders hohen Zuspruch. In den Räumen der ehemaligen Landeszentralbank fand die Vernissage zu einer besonderen Ausstellung statt: Der Soroptimist International Club Merzig-Saarlouis und inexo präsentierten unter der Schirmherrschaft von Ministerin Monika Bachmann das Werk von Mike Mathes.

In der Ausstellung in Saarlouis präsentierte der engagierte Künstler einige seiner Monumentalgemälde – so etwa die Soldatenhautnah-Leinwand, die EM-2008-Leinwand und natürlich seinen ersten bemalten Fallschirm und den weißen Friedensfallschirm, der in Afghanistan unter der Kuppel der Lagerkirche hing. Ebenso sind kleinere und



größere Aktionsschirme und Portraitgemälde in Öl zu sehen. Im Mittelpunkt der Werke steht die Aufforderung Gesicht zu zeigen gegen Ausgrenzung. Zum 10-jährigen Jubiläum der Friedenskunst Tausend Augen bat Mike Mathes die Menschen darum, 1.000 quadratische, weiß grundierte Holztafeln mit einem die Fläche ausfüllenden Auge zu bemalen. Durch Kreativität soll Frieden geschaffen und erhalten werden.

Mike Mathes begann 1981 sein Studium an der Kunsthochschule Städel in Frankfurt am Main. 1984 infizierte er sich mit dem HI-Virus. Im selben Jahr startete seine permanente Kunstaktion „Gesicht zeigen – Farbe bekennen“. Seit über 10 Jahren lebt und arbeitet er

in Saarlouis, im Jahr 2003 startete er sein Kunstprojekt Tausend Augen.

Schirmherrin Monika Bachmann, Ministerin für Inneres und Sport des Saarlandes, war die Ausstellung ein Herzensanliegen: „Als ehemalige Landrätin des Landkreises Saarlouis sind mir das Unternehmen und Mike Mathes persönlich sehr gut bekannt. Mike Mathes ist ein außergewöhnlicher Künstler, dem es durch seine Kunstwerke im wahrsten Sinne des Wortes gelingt die Augen zu öffnen und für soziale Belange zu sensibilisieren. Ich freue mich, dass diese Ausstellung stattfindet und wünsche mir, dass viele Besucher den Weg nach Saarlouis finden, um sich die Friedenskunst Tausend Augen anzusehen.“ ❖❖❖

NEWS & FACTS

Weitsprung-Bronze für Christian Reif

inexo freut sich mit dem Athleten des LC Rehlingen



Seit letztem Jahr ist inexo Trikotsponsor des LC Rehlingen. Christian Reif sorgte jetzt mit seiner Bronze-Medaille im Weitsprung bei der Hallen EM in Göteborg für den ersten internationalen Anlass zum feiern.

Bei einem Empfang in den Räumen von inexo gratulierten Thorsten Klein und Mitarbeiter von inexo zur erstklassigen Leistung. Die 8,07 Meter sind ein tolles Ergebnis für Christian Reif und den LC Rehlingen. ❖❖❖

Partner der ersten Stunde

Fernmeldebau Kerstholt GmbH begleitet inexo von Beginn an als Bauunternehmen



Der Start von inexo war gleichzeitig der Start der Zusammenarbeit mit dem Fernmeldebauunternehmen Kerstholt. Denn als es um das Dükern der Saar (Verlegen des Glasfaserkabels unter der Saar hindurch) und die Anbindung des neuen inexo-Gebäudes am Saarlarm in Saarlouis ging, war das Unternehmen bauausführend.

Seit über 40 Jahren verfügt das Familienunternehmen aus dem Westerwald über die professionelle Expertise für den Fernmeldebau. Schon früh spezialisierte sich Kerstholt auf Spülbohrverfahren. Ein Aspekt, der die Zusammenarbeit mit inexo ins Rollen gebracht und das Unternehmen zu einem der wichtigsten Lieferanten gemacht hat. Denn mit dem Spülbohrverfahren sind innerörtliche Kabelverlegungsmaßnahmen schnell und mit geringen Beeinträchtigungen für die Anwohner durchzuführen.

Selbstverständlich sind die Profis je nach Anforderung vor Ort auch in der Lage, in offener Bauweise oder mit dem Kabelpflug Leerrohre zu verlegen. Gewählt wird immer die wirtschaftlich sinnvollste Baumethode.

Gegenseitiges Vertrauen zahlt sich aus

Nach dem ersten Projekt in Saarlouis folgten schnell die ersten Backbone- und Ortsnetzarbeiten, die beide Unternehmen gemeinsam angingen. Dabei zahlte sich von Anfang an der vertrauensvolle und enge Kontakt aus. Herausforderungen in den Projekten werden offen gesprochen und man findet gemeinsam Lösungen. Schnell und ohne große Bürokratie.

Die vielen erfolgreichen Projekte stärkten das Vertrauen der Partner weiter, denn die Erfahrungen zeigten, dass Abmachungen und

Vereinbarungen zuverlässig eingehalten werden – bei Auftraggeber und Auftragnehmer.

„Ich bin froh, dass wir die Fernmeldebau Kerstholt GmbH zu Beginn unserer Ausbauphase kennen und schätzen gelernt haben“, berichtet Jens Schemel, persönlich haftender Gesellschafter von inexo und verantwortlich für die Bauabteilung. „In allen Projekten konnte ich mich auf die Zusagen von Herrn Kerstholt und seinen Mitarbeitern verlassen. In puncto Machbarkeit ebenso wie auf Termine und Budget. Ein dickes Plus und natürlich eine angenehme Situation als Auftraggeber.“ Werner Kerstholt als Geschäftsführer des Fernmeldebauunternehmens kann diese Einschätzung nur teilen: „Die Qualität einer Partnerschaft zwischen Kunde und Dienstleister zeigt sich immer, wenn es eng wird. Gemeinsam mit Jens Schemel und dem Team von inexo haben wir für alle Herausforderungen bisher eine adäquate Lösung erarbeitet. Geht nicht, ist da keine Aussage.“

Aktuell ist die Firma Kerstholt in einigen Projekten aktiv – unter anderem beim weiteren Backbone-Ausbau zwischen dem Saarland und Rheinland-Pfalz. Zahlreiche weitere Projekte liegen bereits in der Schublade beziehungsweise sind bereits in der konkreten Planung. ❖❖❖

PARTNER





BREITBAND

BIG Cochem-Zell nimmt Fahrt auf Erste Ortsnetze sind online

Am 6. Dezember 2011 haben die Partner der Breitbandinfrastrukturgesellschaft Cochem-Zell (BIG) die Verträge unterschrieben und damit den Weg frei gemacht für ein bisher einmaliges Unternehmen in Deutschland: alle Infrastrukturpartner haben sich gemeinsam zum Ziel gesetzt den Landkreis Cochem-Zell mit schnellen DSL-Verbindungen zu versorgen. Ob RWE Deutschland, Energieversorgung Mittelrhein oder die Verbandsgemeinden – alle ziehen mit inxio als größte Gesellschafter an einem Strang.

Nach ersten Hürden, wie etwa die kartellrechtliche Prüfung, hat die BIG jetzt Fahrt aufgenommen. In den letzten Wochen sind zahlreiche Ortsnetze angeschlossen worden, sodass nun bereits 15 Orte im Landkreis bestens versorgt sind.

Derzeit laufen die Planungen für den weiteren Ausbau auf Hochtouren. Bis Ende des Jahres sollen weitere 12 Ortsnetze fertiggestellt sein, 2014 dann die restlichen 81 Orte. Thorsten Klein hält diesen Zeitplan – trotz der bei Projekten dieser Größe normalen Probleme – für realistisch. „Sicher werden wir in den nächsten 18 Monaten noch einige Herausforderungen zu bewältigen haben. Die Zusammenarbeit und die Dynamik der Gesellschafter zeigt aber das gemeinsame Bestreben das Ziel zu erreichen.“

DSL-Ausbau in der Eifel geht voran

Weitere Kooperationsverträge unterzeichnet

Ausgehend vom Backbone entlang der A1/A48 erschließt inxio in den kommenden Monaten weitere Ortsgemeinden in der Eifel mit Glasfaserleitungen. Der Fokus der aktuell abgeschlossenen Kooperationsverträge liegt in der Verbandsgemeinde Manderscheid. Viele weitere Gespräche sind in fortgeschrittenem Stadium, sodass weitere Ortsgemeinden folgen werden.

In der Region um Mayen sind die ersten Netze bereits fertiggestellt. Hier wird es in Zukunft darum gehen, die bisher unterversorgten Randgebiete von Koblenz zeitgemäß mit schnellen Internetverbindungen zu versorgen.

inexio goes South



Im Herbst letzten Jahres hat inexio den ersten großen Schritt nach Bayern unternommen. Mit dem Kauf einer Backbonetrasse zwischen München und Salzburg ist das Unternehmen seither auch im Freistaat präsent und aktiv. Die Vermarktung der Trasse hat sehr schnell gezeigt, wie hoch der Bedarf an großen Bandbreiten und Glasfaserverbindungen ist. Außerhalb der Großstädte gibt es erheblichen Nachholbedarf.

Ein deutliches Indiz, das inexio nicht untätig ließ. Im nördlichen Bayern ist inexio seit Beginn dieses Jahres aktiv dabei die Infrastruktur eines inzwischen insolventen lokalen Anbieters zu übernehmen. Weitere Gespräche mit lokalen und regionalen Netzbetreibern befinden sich in der Konkretisierungsphase.

Expansion durch Netzaufbau und Übernahmen

Bisher hat inexio das Wachstum aus dem Aufbau einer eigenen Infrastruktur bewältigt. Inzwischen setzt das Unternehmen zusätzlich auf einen zweiten Weg: Im hart umkämpften Telekommunikationsmarkt – in Deutschland gibt es mehr als 300 Telekommunikationsunternehmen – setzt eine Konsolidierungswelle ein. Lokale und regionale Akteure stoßen auf ihre Grenzen im Markt und sind dem Marktdruck nicht immer gewachsen. inexio nutzt diese Entwicklung, um die ehrgeizigen Wachstumsziele in Zukunft auch durch den strategischen Zukauf von bereits vorhandenen Infrastrukturen oder die Übernahme von Unternehmen mit solchen Netzen, zu realisieren. Damit ergeben sich zwei Wachstumsmotoren: der weitere Auf- und Ausbau neuer Infrastrukturen in bisher unterversorgten Gebieten und der strategische Zukauf in diesen Zielmärkten.

Neben Bayern liegt der Fokus von inexio aktuell auf Baden-Württemberg und Hessen. In beiden Bundesländern sind weite Teile des ländlichen Raumes von einer adäquaten Breitbandversorgung noch weit entfernt.

„Jede Veröffentlichung unserer großen Marktbegleiter in den letzten Monaten, in denen es um den Rückzug aus der Fläche oder die Einschränkung von Diensten und Leistungen geht, spielt uns natürlich in die Karten,“ erklären David Zimmer und Thorsten Klein, persönlich haftende Gesellschafter von inexio. „Mit unserem erfolgreichen Geschäftsmodell können wir in dieser Nische – die unsere Mitbewerber sogar Tag für Tag größer machen – bestens unsere Wachstumspotenziale ausschöpfen.“



Beide sind sich sicher, dass in den nächsten Monaten der Markteintritt in Bayern weiter forciert werden kann und danach die strategische Entwicklung des Marktes erfolgen kann. 🌱

BREITBAND

Kooperation WiTCOM und inexio

Wiesbadener Stadtteil profitiert als erstes

Im März stellten die ESWE-Tochter WiTCOM und inexio ihre Kooperation offiziell vor. Im Ortsbeirat Frauenstein präsentierten die beiden Unternehmen die Glasfaserpläne für den Stadtteil. WiTCOM wird die Glasfaserinfrastruktur aufbauen, inexio die Aktivtechnik installieren und dann die Telefonie- und Internetdienste anbieten.

Hintergrund der Kooperation ist eine Baumaßnahme der WiTCOM, die das Gewerbegebiet Walluf im Rheingau mit einer zusätzlichen Glasfaseranbindung versehen wird. Durch die Zusammenarbeit mit inexio ist die

Anbindung von Privatkunden in Frauenstein möglich – ein Marktsegment, das die WiTCOM ansonsten nicht bedient.

Anja Schramm, bei inexio für den kommunalen Vertrieb verantwortlich, freut sich über die neue Kooperation, die nach dem Bekunden der Partner Ausgangspunkt für weitere gemeinsame Projekte sein soll. „Genau so kann der Breitbandausbau in bisher unterversorgten Gebieten erfolgen: Durch den Schulterchluss starker Partner, die im Interesse der Menschen handeln. Durch die Kooperation sind solche Vorhaben betriebs-



wirtschaftlich sinnvoll und eine wichtige Standortmaßnahme.“

Das Beispiel zeigt erneut, dass der DSL-Ausbau in bisher unterversorgten Gebieten durch Kooperationen betriebswirtschaftlich und technisch möglich ist. Voraussetzung ist der Wille gemeinsam zu agieren und die Kenntnis des Marktes. 🌱



Vielfaches der Leistung bei deutlich geringeren Kosten

SOLUTION

VOIT Unternehmensverbund St. Ingbert setzt auf die Glasfaseranbindung von inexo

Einen günstigeren Zeitpunkt konnten VOIT und inexo zum Start der Zusammenarbeit wohl nicht finden. Das Unternehmen war auf der Suche nach einer deutlich besseren Vernetzung der beiden Standorte in St. Ingbert, mit der klaren Marschroute die wesentlichen IT Dienste zu zentralisieren um dadurch die Effektivität nachhaltig zu verbessern. Zeitgleich stellte inexo den Glasfaseranring in St. Ingbert fertig, der an beiden Standorten des Unternehmens vorbeiführt.

Innerhalb kurzer Zeit lag ein Angebot vor, das im Gegensatz zu den Wettbewerbern auf dem Markt keinen Baukostenzuschuss vorsah. Und das zudem ein Vielfaches an Leistung für die Verbindung garantierte. Nachdem das Straßenbauamt St. Ingbert die Genehmigung für die Erdarbeiten erteilt hatte, war der Anschluss innerhalb einer Woche realisiert. Inklusive der Verkabelung innerhalb der beiden Standorte, was im Mutterhaus immerhin eine Strecke von 800 Metern bedeutete.

20 Mbit/s symmetrisch – mit Option auf mehr

Seit rund einem Jahr sind die beiden VOIT-Standorte in St. Ingbert nun durch eine Glasfaserstrecke von inexo mit 20 Mbit/s vernetzt. Mittlerweile ist auch die komplette Telefonie auf das Netz von inexo migriert – auch wenn es hierzu zweier Anläufe bedurfte hatte. Beim ersten Versuch war der Kollege des abgebenden Telekommunikationsunternehmens nicht zum vereinbarten Zeitpunkt vor Ort.



Im zweiten Anlauf war die Umstellung innerhalb von 30 Minuten vollständig abgeschlossen. Denn inexo hatte gemeinsam mit den Verantwortlichen von VOIT und Siemens als Anlagenhersteller bereits im Vorfeld die neuen Verbindungen durchgetestet. In der Tagesrandlage – morgens um 6.00 Uhr – haben weder Kunden noch Mitarbeiter etwas von der Umstellung gemerkt.

Nächste Schritte stehen an

Die Bedeutung der Standort-Vernetzung wird für VOIT weiter zunehmen. Einer der Gründe, warum die nächsten gemeinsamen Schritte





VOIT zählt zu den 20 größten Arbeitgebern am Automotive-Standort Saarland. Als international agierender Systemlieferant für die Automobilindustrie beschäftigt der Unternehmensverbund am Hauptstandort St. Ingbert ca. 1.000, weltweit an 6 Produktionsstandorten über 1.600 Mitarbeiter. Zum VOIT-Unternehmensverbund gehören die WILLY VOIT, VOIT HOLDING, VOIT POLSKA, VOIT MÉXICO, BTI Bearbeitungstechnologie, VOIT-TEC und VOIT TPH – Technology for Press Hardening.

In über 250 Fahrzeugmodellen und 45 Marken steckt VOIT-Technologie. Autos mit VOIT inside fahren in 60 Ländern dieser Erde. Rund 140 Millionen VOIT-Teile werden jährlich bei Audi, BMW, Mercedes, VW, Ford, Opel, Chrysler, Jaguar, Land Rover in Funktionsbereichen wie Triebwerk, Kraftstoffversorgung, Antriebsstrang, Abgassystem, Fahrwerk und Karosserie verbaut.

Das Technologieunternehmen mit Familientradition entwickelt und fertigt hochpräzise kundenspezifische Aluminium-Druckgussteile mit fertig bearbeiteten Funktionsflächen und Fertiggussteile sowie Module und Komponenten in Stanz-, Zieh-, und Biegerolltechnologie und in Warmumformtechnik. VOIT bietet neben der reinen Teilefertigung Komplettlösungen aus einer Hand: vom Engineering über Werkzeugbau, Gießerei, Stanzerei, Warmumformung und Oberflächenbearbeitung bis hin zur Logistik.

Als Technologieführer, Entwicklungspartner für Fertigungsprozesse und zuverlässiger Hersteller ist VOIT mit gefragten Leistungen auf Zukunftsmärkten wie Light Weight Design, Comfort & Safety, Efficiency und Powertrain präsent.

Weitere Infos: www.voit.de und www.facebook.com/WillyVoit. ❖



mit inexio bereits in der konkreten Planung sind. So soll die Bandbreite zwischen den Standorten auf 1 Gbit/s erhöht und durch eine Richtfunkstrecke eine Redundanz in der Anbindung hergestellt werden.

Grundlage der Zusammenarbeit ist dabei die Leistungsfähigkeit von inexio ebenso wie der persönliche Kontakt zu den Handelnden und

der kurze Dienstweg. Bei Fragen steht stets ein persönlich bekannter Ansprechpartner zur Verfügung, der kurzfristig kompetent Auskunft geben kann. Eine Situation, die bisher – bis auf neue Projekte – kaum genutzt wurde. Denn sowohl die Breitbandanbindung als auch die Telefonie laufen bisher absolut reibungslos.

Stimmen des Kunden:

„Der Kontakt zu inexio kam genau zum richtigen Zeitpunkt. Durch die Zusammenarbeit sparen wir bei einem Vielfachen der bisherigen Leistung rund die Hälfte an Kosten und außerdem können wir dadurch auch die internen Ziele zur Zentralisierung der IT einem großen Schritt näher kommen. Das nenne ich einen guten Lieferanten.“

Jörg Irsch, IT-Leiter VOIT-Unternehmensverbund

„Die komplette Abwicklung und später die Umstellung unserer Verbindungen war extrem gut vorbereitet und lief reibungslos. Es macht einfach Spaß mit Profis zusammenzuarbeiten.“

Hans-Peter Jörg, IT-Abteilung (Network and Communications) ❖

Gut angebunden



Drahtzug Stein – die ganze Welt des Drahtes

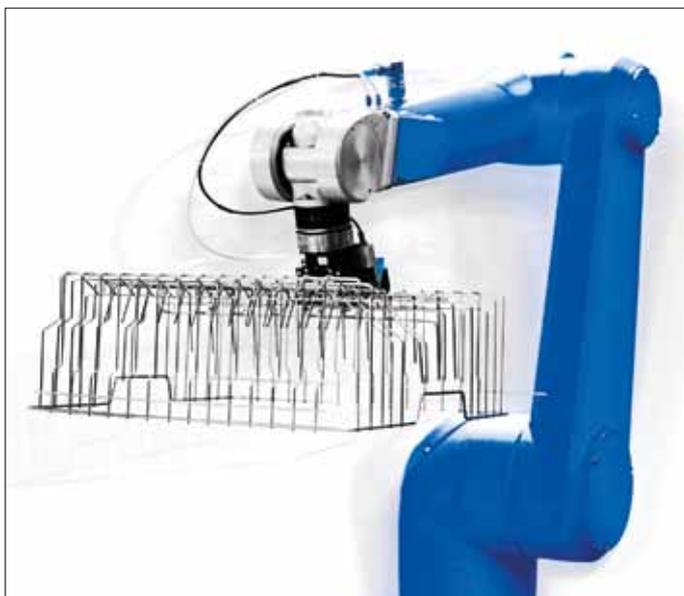
In den letzten 20 Jahren ist Drahtzug Stein aus Altleiningen stark gewachsen. Nachdem das Unternehmen bereits in den 70er Jahren nach Frankreich expandierte, standen im letzten Jahrzehnt große Sprünge an. So ist Drahtzug Stein heute unter anderem in Polen vertreten. 2006 übernahm Drahtzug Stein den Wettbewerber Wire Industries und 2009 erfolgte der Sprung über den Atlantik.

Damit werden heute acht Standorte weltweit von Altleiningen verwaltet und administriert. Eine Herausforderung für die IT, die im beschaulichen Tal am Rande des Pfälzer Waldes das ERP-System, das Qualitätsmanagement und viele weitere Dienste betreut und hostet. Weltweit. Bandbreite ist da das A und O.

Vom Richtfunk zu Glasfaseranbindung

Bereits seit einigen Jahren war das Unternehmen auf der Suche nach einer Alternative zur Richtfunkstrecke. Die war zwar mit 34 Mbit/s gerade so ausreichend für die Anwendungen – Schneefall oder Starkregen führten aber das ein oder andere Mal schon zu Wacklern in der Bandbreite. „Die Verhandlungen des saarländischen Telekommunikationsunternehmens inxio mit den Verbandsgemeinden Hettenleidelheim und Grünstadt-Land waren für uns ein Glücksfall“, schildert Frank Grimm, verantwortlich bei Drahtzug Stein für die IT, die Situation. „Hatten wir doch damit eine kabelgebundene Glasfaseranbindung zum Greifen nahe.“

Vom ersten Kontakt an war klar – das ist die Chance, die genutzt wird. Inzwischen verfügt das Unternehmen seit mehr als einem halben Jahr über eine redundante, synchrone 100 Mbit/s Anbindung. Gerade die synchrone Anbindung ist von enormer Bedeutung, die Daten sollen schließlich nicht nur in Richtung des zentralen Rechenzentrums fließen, sondern auch genauso schnell zu den Niederlassungen rund um den Globus.



Als Georg Stein den Drahtzug im Altleiningertal 1941 übernimmt steht er vor der Herausforderung, einen wirtschaftlich und technologisch zerrütteten Betrieb wieder vollkommen neu aufzubauen. Mit dem Einsatz neuer Drahtziehmaschinen und der Errichtung einer Glüherei beginnt nach 1948 die moderne Produktion. **DRAHTZUG STEIN** produziert seither erfolgreich kunststoffbeschichtete Drahtartikel für die boomende Hausgeräteindustrie – bis heute ist dies ein bedeutender Anteil am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens. Gleichzeitig manifestiert sich die wirtschaftliche Kraft des Unternehmens durch den Beginn einer zunächst europäischen und schließlich weltweiten Expansionsphase, die bis heute andauert. Die DRAHTZUG STEIN HOLDING beschäftigt aktuell ca. 1.450 Mitarbeiter weltweit.

Gemeinsam an allen europäischen Standorten der DRAHTZUG STEIN HOLDING werden auf modernen ökologischen Produktionsanlagen jährlich etwa 50.000 Tonnen Stahl zu Draht für die unterschiedlichsten Anwendungen verarbeitet. ❖

SOLUTION



Service von Anfang an

Überzeugt hat inexio dabei von Anfang an mit der Orientierung an den Bedürfnissen des Kunden. So stand Drahtzug Stein die Glasfaserstrecke frühzeitig zum Testbetrieb zur Verfügung. Das Unternehmen konnte somit in aller Ruhe die Migration von der Richtfunkstrecke auf die neue Anbindung testen und vorbereiten. Der zweite große Pluspunkt ist der gute Kontakt zwischen Kunde und Dienstleister. Das gilt für den vertrieblischen Kontakt ebenso wie für den Service und den Support. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind Ansprechpartner im besten Wortsinne.

Da darf dann auch mal etwas nicht ganz perfekt klappen – wie zum Beispiel die kurze Zeit zwischen Ankündigung und Erscheinen der Bauunternehmen vor Ort – man kennt sich, vertraut sich und kann solche Dinge besprechen.



Seit dem Wechsel zur Glasfaseranbindung von inexio gab es übrigens bisher keinerlei Probleme. Der Wechsel hat sich allemal gelohnt – von Seiten der Leistung und der Zuverlässigkeit.

Stimmen des Kunden:

„Zuerst einmal hat uns inexio ein im wahrsten Sinne alternativloses Angebot gemacht, da sie die einzigen waren, die uns eine Glasfaseranbindung ermöglichten. Die Erfahrungen zeigen, dass es auch bei Alternativen die beste Wahl gewesen wäre. Meine Mitarbeiter in der Systemtechnik loben zum Beispiel die kompetente und schnelle Beantwortung von Fragen durch den technischen Support. Was will man mehr von einem Telekommunikationspartner?“

Frank Grimm, Leiter Datenverarbeitung/Organisation ❖



DRAHTZUG STEIN



SOLUTION

Fortschritt für's Büro

Einfacher. Besser. Effizienter.

In den letzten Jahrzehnten haben die gesamte Bürokommunikation und der Bürobedarfshandel eine rasante Entwicklung durchlaufen. Waren früher Papier und Schreibgeräte der zentrale Faktor, hat sich der Fokus stark auf die Optimierung der Prozesse und Abläufe und damit auf eine systemische Begleitung der Kunden verlagert.

Diese Herausforderung hatte auch die REGLER GRUPPE mit ihrer mehr als 100-jährigen Geschichte zu meistern. Ein Standbein der Gruppe ist nach wie vor die Lieferung von Artikeln des Bürobedarfs – vom Papier über die Stifte bis hin zu den Büroklammern. Doch mittelständische und große Unternehmen erwarten heute nicht nur die Lieferung, sondern eine effiziente Systemlogistik. Dazu gehören die zeitgerechte Lieferung bis an den Arbeitsplatz ebenso wie die Bestellung via Webshop und die direkte Verbuchung des Wareneingangs in das ERP-System.



Anforderungen, die auch im zweiten Geschäftsfeld der REGLER GRUPPE – der Bürotechnik – heute zur Normalität gehören. Wenn es um die Aufstellung, Wartung und Instandhaltung von Bürogeräten geht sind Qualität, Zuverlässigkeit und eine gute Logistik gefordert. Hinzu kommen in diesem Marktsegment Entwicklungen in Richtung eines digitalen Dokumentenmanagements und der IT aus einer Hand.

inexio stellt Glasfaseranschluss, Rechenzentrumsleistung und Telefonie

All diese Herausforderungen musste REGLER auf der Basis einer heterogenen IT-Infrastruktur angehen, die in Teilen den Anforderungen nicht mehr gewachsen war. Zug um Zug realisierte das Unternehmen daher viele Neuerungen. So versorgt inexio den zentralen Standort in Beckingen mit einer Glasfaseranbindung bis ins Gebäude. Dies war die Voraussetzung um die komplette IT-Infrastruktur auf Thin Clients umzustellen. Unter anderem profitieren Home-Office-Arbeitsplätze, der Vertrieb und die Techniker vor Ort, die problemlos mobil auf die Systeme zugreifen können.

Mit der hochwertigen Glasfaseranbindung war es auch möglich, das eigene Rechenzentrum in das hochverfügbare Rechenzentrum von inexio nach Saarlouis auszulagern. Nächster Schritt wird hier sein, ein professionelles Dokumentenmanagement in einer Cloud-Lösung für kleinere und mittlere Unternehmen anzubieten.



REGLER SYSTEMS bietet v.l.n.r.: Flotten-Management, Dokumenten-Management, It aus einer Hand, Papier-Management

Lösungen stehen im Mittelpunkt

Bei allen Projekten erfolgte die Umsetzung in kurzer Zeit. Ziel war dabei stets die bestmögliche Lösung. Und das im Zweifelsfall auch einmal kreativ. Als sich zum Beispiel die Glasfaseranbindung aufgrund von nicht beeinflussbaren Bauverzögerungen verspätete, schaltete inexio innerhalb eines Tages eine Richtfunkverbindung, die im Übergang beste Dienste leistete. Solch ein lösungsorientiertes Arbeiten ist die solide Grundlage auf der beide Partner vertrauensvoll arbeiten können.

Stimmen des Kunden:



„Entscheidend für einen Dienstleister ist das Vertrauen und die Performance in der täglichen Zusammenarbeit. Mit inexio haben wir einen Partner für unsere Telekommunikation gefunden, der unser Vertrauen rechtfertigt und Leistung liefert.“

Torsten Trunkl

Geschäftsführer REGLER SYSTEMS



Aus dem renommierten, bereits 1884 gegründeten, Familienunternehmen REGLER mit Sitz in Merzig ist inzwischen die **REGLER GRUPPE** entstanden, die gemeinsam in der Region den gesamten Bürobedarf, technische Ausstattung der Büros sowie Analysen und Konzepte abdeckt.

Die **REGLER OFFICE GmbH** versorgt dabei den klassischen Bürobedarf. Die Lieferung kann dabei bei größeren Kunden bis an den entsprechenden Arbeitsplatz erfolgen. Selbstverständlich sind Anforderungen an die System-Logistik wie Bestellung über individualisierte Webshops und Verbuchungen in ERP-Systeme.

REGLER SYSTEMS GmbH mit Niederlassungen in Pirmasens, Landau und Luxembourg ist spezialisiert auf Papiermanagement und IT mit System. Dazu gehören die Kompetenz in Druck- und Kopiersystemen ebenso wie das Dokumentenmanagement und Kenntnis der IT Systeme. Gemeinsam mit den Kunden entwickelt **REGLER SYSTEMS** nachhaltige, sparsame und ressourcenschonende Konzepte im Bereich der Bürokommunikation.

Die **REGLER GRUPPE** beschäftigt mehr als 100 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von über 16 Millionen Euro. Bei gut 5.000 Kunden sind über 9.000 Stellplätze unter Vertrag.

Gemeinsam verantwortlich handeln



SOLUTION

Alpha Business Solutions AG setzt auf Leistung von inexo – gemeinsam unterstützen sie ein Hilfsprojekt in Kenia

inexo versorgt als Premium Infrastruktur-Partner den gesamten PRE-Park in Kaiserslautern mit schnellen Anbindungen ans Internet. Seit mehr als einem Jahr zählt die Alpha Business Solutions AG zu den zufriedenen Kunden, die auf eine 100 Mbit/s Leitung von inexo setzen.

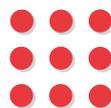
Doch das ist nicht die einzige Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen. Vorstand Michael Finkler hat im Jahr 2011 als Präsident des Rotary Club Neunkirchen ein Hilfsprojekt im Westen Kenias initiiert und gestartet. Inzwischen arbeiten 45 Mitarbeiter vor Ort an einer ganzheitlichen Entwicklung in der Region. Im Distrikt Rarieda profitieren in 36 Dörfern rund 14.000 Menschen von Gesundheitsvorsorge, Bildungsangeboten, Aufklärung und dem nachhaltigen Aufbau der Eigenversorgung.

Ein Projekt, das inzwischen eines der Vorzeigeprojekte von Rotary ist und natürlich auch inexo überzeugte. Das Unternehmen unterstütze spontan mit einer Spende von 1.000 Euro das Projekt in Kenia.

„Das Beispiel zeigt, wie eine vertrauensvolle Zusammenarbeit im geschäftlichen Bereich dazu führt, gemeinsam Verantwortung zu übernehmen“, freut sich Michael Finkler, Vorstand der Alpha Business Solution AG.

Die **ALPHA Business Solutions AG** ist einer der führenden unabhängigen Spezialisten für Geschäftsprozessoptimierung und Einführung von ERP-Software in Deutschland. Als mittelständisch orientierter Full-Service-Dienstleister mit Hauptsitz in Kaiserslautern und Niederlassungen in Stuttgart, München, Hannover und Leverkusen hat das Unternehmen bereits mehr als 380 ERP-Projekte für über 1.300 Unternehmen realisiert.

Zum Lösungsportfolio zählt die ERP-Komplettlösung proALPHA mit zahlreichen eigen entwickelten Branchenerweiterungen und Add-ons, u. a. das ABS-Unternehmenscockpit. Seit 2010 ist das Unternehmen SAP-Partner und Solution Reseller für die On-Demand-Lösung SAP Business ByDesign. 



ALPHA
Business Solutions AG[®]
Together for success

Mehr Informationen zum Rarieda-Projekt finden Sie auf der Homepage der Alpha Business Solution AG: www.abs-ag.de/Rarieda





SOLUTION

Standortsicherung dank Glasfaseranschluss

Gerade einmal hundert Meter von der Autobahn hat Manfred Göths Sachverständigenunternehmen seinen Firmensitz. In einem Gewerbegebiet der Stadt Mayen, in dem bis vor wenigen Monaten keine hohen Bandbreiten zur Verfügung standen. Ein Umstand, der so den Standort des Unternehmens gefährdete, müssen die umfangreichen Gutachten doch schnell und sicher zu den Kunden verschickt werden.

Zuerst versuchte sich das Unternehmen mit einer Satellitenlösung – die hatte den Nachteil der nicht vorhandenen bzw. minimalen Uploadmöglichkeit. Danach behalf man sich mit dem Mayener Bürgernetz, was jedoch immer wieder zum Einbruch der Leistung geführt hat.

Druck auf politisch Verantwortliche

Nach vielen Verhandlungen und Gesprächen mit der Stadtverwaltung Mayen kam der Kontakt zum saarländischen Telekommunikationsunternehmen inexio zustande und man stellte fest, dass dessen Backbonetrasse entlang der Autobahn fast in Wurfweite lag.

Seit rund neun Monaten ist das kriminaltechnische Labor Sachverständigenbüro Göth nun an das Netz von inexio angeschlossen. Telefonie und Internetanbindung lassen nun nichts mehr zu wünschen übrig. Und auch die ersten kleinen verwaltungstechnischen Holperer konnten schnell aus dem Weg geräumt werden. Der Wechsel hat sich

für Manfred Göth in vielfacher Hinsicht gelohnt: Die Leistung der Internetanbindung ist dauerhaft verfügbar und er spart gleichzeitig noch an Kosten.

Stimmen des Kunden:

„inexio hat es ermöglicht, unseren Betrieb am bisherigen Standort weiter zu betreiben. Ohne einen leistungsstarken und verfügbaren Internetanschluss wäre das nicht möglich gewesen.“

Manfred Göth, geschäftsführender Gesellschafter ✦

Das kriminaltechnische Prüflabor Sachverständigenbüro Göth garantiert den Kunden dank jahrzehntelanger Erfahrung in der Spurensicherung und der fundierten Kenntnis die Gewähr, Aufträge in kürzester Zeit nach den international anerkannten Standards auszuführen.

Das Aufgabenspektrum (Untersuchungen nach Einbrüchen und Bränden sowie Fahrzeugdiebstählen und weiterer technischer Untersuchungen) bewegt sich dabei von der Besichtigung des Schadensortes über die Untersuchung, den Vergleich von Schadensbildern und die Laboruntersuchungen bis hin zur Erstellung forensischer Gutachten mit klaren Aussagen zum Schadenshergang.

Das *Kriminaltechnische Prüflabor GÖTH GmbH* bietet somit eine wertvolle Hilfestellung, Ansprüche der Versicherungswirtschaft, der Ermittlungsbehörden oder der geschädigten Privatperson neutral, unparteiisch und nach bestem Wissen und Gewissen zu erfüllen. Die Arbeitsabläufe werden nach den Grundsätzen des Qualitätsmanagements durchgeführt. Datenschutz hat dabei oberste Priorität. ✦





Ein Paradigmenwechsel in der Politik für den

von Stefan Mörsdorf



Stefan Mörsdorf (51), Diplom-Geograph, Geschäftsführer der Europäischen Akademie Otzenhausen, war von 1999 bis 2009 Minister für Umwelt des Saarlandes und für die Entwicklung der ländlichen Räume zuständig.



Europäische Akademie

Otzenhausen

Der ländliche Raum verändert sich rasant. Die großen Entwicklungstrends (Demographische Entwicklung, Verteuerung von Energie, Knappheit öffentlicher Finanzen) werden erhebliche Veränderungen und Umbrüche hervorrufen, die revolutionäre Auswirkungen auf die ländlichen Räume haben. Diese Entwicklungen zeichnen sich bereits heute deutlich ab und erfordern mutige und auch schmerzhaft Antworten der Politik.

- Der Fachkräftemangel in der Wirtschaft wird die Abwanderung zu den Ballungszentren verstärken.
- Die „exzessiven Pendlermodelle“ (im Ostsaarland wohnen und in Luxemburg arbeiten) werden unbezahlbar und zunehmend unattraktiver.
- Die Sanierung der öffentlichen Finanzen führt zu einer Konzentration zeitgemäßer Infrastruktur.
- Die Landwirtschaft hat ihre Rolle als wirtschaftliches Rückgrat des ländlichen Raumes verloren. Die ehemals überragende Arbeitsplatzfunktion für den ländlichen Raum ist inzwischen vernachlässigbar.



SOLUTION

ländlichen Raum ist nötig und möglich.

Aber: Landwirtschaft bietet in Zukunft enorme wirtschaftliche Chancen und ein hohes Wertschöpfungspotential. Der eingeschlagene Weg der marktwirtschaftlichen Orientierung der Landwirtschaft muss konsequent weiter beschritten werden. Dies muss ihren Niederschlag auch in der Förderpolitik der EU finden. Agrarpolitik als Einkommenspolitik hat sich überholt. Die sogenannte 2. Säule ist deutlich auszubauen. Dabei ist die Diversifizierung der wirtschaftlichen Tätigkeit (Gesundheitsdienst, Altenpflege, ambulante Versorgung mit Waren des täglichen Bedarfes) in den Vordergrund zu stellen.

Die Energiewende bietet große Chancen für den ländlichen Raum. Erneuerbare Energien sind flächengebunden und damit eine große Chance für den ländlichen Raum. Sie bieten Chancen zur Steigerung der Einnahmesituation der Kommunen und damit die Chance öffentliche Infrastruktur zu erhalten und zu modernisieren.

Die Arbeitswelt von morgen bietet große Chancen für den ländlichen Raum. Telearbeit in unterschiedlichen Modellen (Telearbeitszentren, home office) ermöglicht das Aufheben der Trennung von Wohnen und Arbeiten. Der Wandel von der „Präsenz- zur Vertrauenskultur“ ist eine entscheidende Änderung in der Arbeits- und Unternehmenskultur der Zukunft. Fachkräftemangel und steigende Energiekosten werden als Beschleuniger zu dieser Entwicklung beitragen. Dem Ausbau moderner

Infrastruktur der Informationstechnologie („Breitbandnetz“) kommt eine zentrale Bedeutung hierbei zu. Schnelle Glasfasernetze werden die entscheidende Infrastruktur im ländlichen Raum sein, die über Arbeitsplätze auf dem Land entscheidet. Die kommende Programmplanungsperiode der EU muss daher zu einem Paradigmenwechsel in der Förderpolitik führen. Die einseitige Ausrichtung auf die Einkommenspolitik in der Landwirtschaft ist überholt und aufzugeben. Sie ist durch eine Förderung der Diversifizierung, des Ausbaues von Dienstleistungsangeboten und vor allem durch die Schaffung von Infrastruktur für Telearbeitsplätzen im ländlichen Raum zu ersetzen. Die Rahmenbedingungen der EU (Achse3: Verbesserung der Lebensqualität im ländlichen Raum und Förderung der Diversifizierung der ländlichen Wirtschaft.) bietet den Rahmen, dass die Bundesländer den Investitionsschwerpunkt auf Daten-Autobahnen für den ländlichen Raum statt Agrarförderung legen. Die Entscheidung über die Investitionsschwerpunkte in den nächsten Jahren trifft die Politik. Die Agrarminister der Länder, die im Regelfall für die Entwicklung ländlicher Räume zuständig sind, sind aufgefordert, die Programmplanung für die nächsten sieben Jahre aufzustellen und vorzulegen. Ob sie dabei dem Druck der wohlorganisierten Agrarlobby nachgeben und weiter in Kuhställe statt in den Ausbau des Breitbandnetzes investieren, bleibt abzuwarten. ❖

Immer auf der Suche nach der optimalen Lösung



Die Anforderungen an das Geschäftskundenteam von inexo sind so unterschiedlich wie die Kunden von inexo. Die Apotheke vor Ort hat ganz andere Bedürfnisse an einen Telekommunikationsanbieter als ein weltweit agierender Konzern oder die Kommune im ländlichen Raum. Der Vorteil des sechsköpfigen Teams – mit der zusätzlichen Back-office-Unterstützung durch Victoria Keipinger und Katja Kiefer – ist das große Portfolio von inexo.

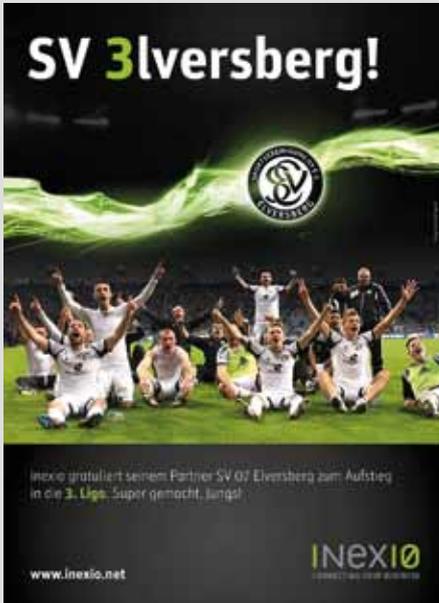
Vom „einfachen“ Webhosting über die hochperformante Glasfaseranbindung bis hin zu komplexen Redundanz-Konzepten mit lizenzierten Richtfunkverbindungen kann inexo alles aus einer Hand bieten. Hinzu kommen die Rechenzentrumsdienste, die Cloud-Services und natürlich komplette Telefonanlagen-systeme.

Einen besonderen Bereich bearbeiten Anja Schramm und Linda Neu. Sie akquirieren Kommunen im ländlichen Raum, die an einem Glasfaserausbau interessiert sind, organisieren die Teilnahme an Ausschreibungen und bearbeiten zusätzlich die öffentlichen Auftraggeber und sind Ansprechpartnerinnen für die Kooperationspartner – wie etwa die Stadtwerke der Kreise und Kommunen.

Werner Hohmann – der Senior im Team – ist spezialisiert auf den Kontakt zu den großen Carriern. Er bearbeitet vor Ort in Frankfurt dieses wichtige Geschäftsfeld für inexo. Frank Schulz (Schwerpunkt Saarland/Trier/Kusel), Jens Burggraf (Schwerpunkt Pfalz/Donnersbergkreis/Vorderpfalz) und Christian Bröttner (Schwerpunkt Mosel/Eifel/Hunsrück/nördliches Rheinland-Pfalz) sind Ansprechpartner für alle gewerblichen Kunden – vom kleinen Gewerbetreibenden mit einem Ladenlokal bis hin zum großen produzierenden Konzern.

Unisono bestätigen die Teammitglieder: Was unseren Job so interessant macht ist die Fülle an unterschiedlichen Menschen, Unternehmen und den damit verbundenen Telekommunikationsanforderungen. Hier immer die richtige Lösung zu entwickeln, die technisch und wirtschaftlich Sinn macht, ist eine spannende Aufgabe. Große Unterstützung gibt es dabei vom technischen Team, das individuelle Lösungen mitgestaltet und so den Kundennutzen mit ins Zentrum stellt.

Wichtig ist allen im Team die Betreuung der Kunden. Ist es bei Wettbewerbern zwar gang und gebe, die Kundenakquise groß zu schreiben, bleiben bei inexo auch die Bestandskunden in der aktiven Betreuung. Der Kontakt bleibt intensiv – ein dickes Plus, das inexo in vielen Rückmeldungen bestätigt wird. 🌟



Bandbreiten mit Sicherheit

Die Bundesnetzagentur hat am 11. April eine Messstudie zu den tatsächlich verfügbaren Bandbreiten vorgestellt. Das Ergebnis: Bandbreiten „von bis zu“ kann Vieles heißen. In den meisten Fällen liegt die tatsächliche Bandbreite unter der des gebuchten Tarifs.

inexio Kunden können sich beruhigt zurücklehnen – hier entsprechen die tariflichen Bandbreiten den real zur Verfügung stehenden. ☘

Vectoring gefährdet Breitbandausbau

Die Pläne der Deutschen Telekom mittels der Vectoring Technik die Bandbreiten im ländlichen Raum zu verbessern, kann zu einem gesamten Zusammenbruch des Breitbandausbaus führen. Denn sollte dem Antrag

durch die Bundesnetzagentur stattgegeben werden, verlieren die Unternehmen, die in den letzten Jahren vorrangig im ländlichen Raum investiert haben ihre Planungssicherheit. So könnte die Telekom nachträglich Mitbewerbern den Zugang zu den Kabelverzweigungen kündigen und das Modell Fibre to the Curb damit obsolet machen.

Umso ärgerlicher für die bisher unterversorgten Regionen ist, dass die Telekom fast im gleichen Atemzug die Kappung der Flatrate und den Rückzug aus dem ländlichen Raum verkündet hatte. ☘

Netzneutralität in Gefahr

Dass in autoritären Staaten Zensur im Internet stattfindet ist eine allgemeine Tatsache. Doch auch in den westlichen Ländern mehren sich die Anzeichen, dass der freie Fluss von Daten ins Stocken gerät. Die Pläne der Deutschen Telekom, ab 2016 die Flatrates ab einer gewissen Datenmenge zu kappen und



die Verbindungen auf steinzeitgleiche Modemgeschwindigkeiten zu reduzieren, spricht hier Bände.

Sollte die Telekom mit diesem Vorhaben Erfolg haben, steht zu erwarten, dass sich neben den eigenen Inhalten – diese nimmt

die Telekom von Beginn an aus dem Datenvolumen – weitere Diensteanbieter gegen Zahlung von Geldern die hohe Geschwindigkeit der Durchleitung erkaufen. Mit Netzneutralität – einem der Grundgedanken des Internets – hat das dann freilich wenig zu tun. ☘

inexio unterstützt Volleyballerinnen des TV Holz

Das saarländische Telekommunikationsunternehmen inexio engagiert sich weiter im Saarlandsport. In der nächsten Saison ist das Unternehmen als Premiumpartner der Volleyballerinnen des TV Holz in der 3. Liga mit Bandenwerbung, auf den Spielhosen und dem Trikot der Libera präsent.



Neben dem TV Holz unterstützt inexio mit dem LC Rehlingen und der Spielvereinigung Elversberg zwei weitere überregional erfolgreiche Vereine aus dem Saarland. ☘

offline 2/2013

Die nächste Ausgabe erscheint im Herbst 2013

IMPRESSUM

Herausgeber: inexio Informationstechnologie und Telekommunikation KGaA · **Redaktion:** David Zimmer, Thorsten Klein · **Text:** Thomas Schommer · **Design:** Klaus Aulitzky – Merzig · **Bildcomposing:** Haag Marketing & Design GmbH – Saarbrücken · **Fotos:** Luminanz, Christian Schu, Klaus Aulitzky, Rolf Ruppenthal, Tanja Ghirardini, Kurt Oblak, TV Holz, Fotolia, inexio, Archive der Unternehmen: Alpha Business Solution, Drahtzug, Göth, Kerstholt, Regler und VOIT **Druck:** Krüger Druck + Verlag GmbH & Co. KG · **Copyright:** inexio KGaA, Am Saarlarm 1, 66740 Saarlouis, Tel. 0 68 31/50 30-0, Fax: 0 68 31/50 30 -120, info@inexio.net, www.inexio.net



inexio Breitband-DSL

Echte highspeed Flat
ohne Datenlimit



Der **Kompromiss**

Datendrosselung
ab 2016



Einige Anbieter wollen zukünftig auch im Festnetz die Internet-Geschwindigkeit ab einer bestimmten Datenmenge drosseln. Damit drohen sie ihren Kunden nicht nur mit der Datenbremse, sondern gefährden auch die Netzneutralität. inexio-Kunden hingegen werden auch zukünftig mit Highspeed im Internet surfen. Und zwar ohne Datenlimit! www.inexio.net