



# Unsere gemeinsamen Ziele 2025

## ACTEMIUM Cegelec Austria GmbH

### Cable-Link Elektro-Software-Netzwerktechnik GmbH

---

#### SYNERGIEN IM POLE VED IEP & DER BUSINESS AREA SÜD

Wir vernetzen uns auf allen Ebenen mit dem neuen, starken sowie erfolgreichen Pôle VED IEP und der darin enthaltenen Business Area Süd. Wir identifizieren Chancen und definieren Maßnahmen sowie Zuständigkeiten, um die daraus resultierenden Potentiale für Entwicklung und Wachstumsmöglichkeiten bestmöglich nutzen zu können.

---

#### ARBEITSSICHERHEIT, QUALITÄT, UMWELTSCHUTZ & INFORMATIONSSICHERHEIT

Wir entwickeln unsere „**Safety Excellence Kultur**“ weiter, nutzen alle unsere Verbesserungstools (wie Feedbacks, Umfragen, REX-Meetings, KVP, MUS, etc.) und kommunizieren diese in allen Unternehmensbereichen, um unser Ziel **NULL Unfälle** im Jahr 2025 zu erreichen. SafetyUp ist unser Reporting-Tool (ob MUS-Meldung oder Baustellenbegehungsprotokoll).

Wir halten uns an die definierten Prozesse und bekennen uns zum aktiven Qualitäts- und kontinuierlichen Verbesserungsmanagement (**KVP**). Unser Fokus liegt auf den **Verbundzertifizierungen** (ISO 9001, ISO 14001, ISO 27001, ISO 45001, SCC<sup>®</sup>) innerhalb der VINCI Energies Deutschland Industry & Infrastructure GmbH (kurz: VE-D I&I) sowie der Maßnahmenumsetzung.

Wir bauen den Geschäftsanteil im Bereich der „Energiewende“ (zu den Schwerpunkten „alternative Energieträger“, „erneuerbare Energien“ & „Energiemanagement“) weiter aus. Um unsere ehrgeizigen **Klimaziele bis 2030** erreichen zu können, arbeiten wir ambitioniert weiter am Ausstieg aus fossilen Treibstoffen für PKWs und Nutzfahrzeuge.

Der interne Maßnahmenkatalog (u.a. „Clean Desk“-Policy, Besucherregistrierung, Standort-Zonenkonzepte, Unterweisungen & Schulungen,...) aus dem ISO 27001 Audit wird im 1. Halbjahr von allen Business Units umgesetzt.

---

#### STÄRKUNG, AUSBAU & BEKANNTHEITSGRAD DER MARKE „ACTEMIUM“

Cable-Link und Cegelec City Solutions werden auf „Actemium“ umgebrandet.

Wir intensivieren in allen Geschäftsbereichen die Gespräche mit unseren Stammkunden und gewinnen aktiv Neukunden bzw. Kunden der Vergangenheit. Dadurch erlangen wir mehr Aufträge und schaffen insgesamt eine bessere Projektauslastung. Zur Erweiterung der Geschäftstätigkeit nutzen wir interne und externe Partnerschaften, sowie die Möglichkeiten zum externen Wachstum. Der Bekanntheitsgrad von Actemium soll durch verstärkte Social-Media (Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok) und Online-Präsenz erhöht werden.

---

#### SERVICE-„TRANSFORMATION“

Unser Service-Bereich soll den Umsatzwachstum und Kunden-Zugang, sowie langfristig die bestehende Kundenzufriedenheit sichern. Die Transformation von einem Montageservice zu einer echten Serviceabteilung soll durch mehrere Ziele erreicht werden:

- 1) Angebotsportfolio: Service & Wartung, Serviceverträge, Retrofitlösungen, Störungseinsätze, Anlagenaudits,...
- 2) Lebenszyklus-Management (Planung, Umsetzung, Wartung/Instandhaltung & Modernisierung)
- 3) Projekt-Service-Prozess (Serviceverträge nach Projektabschluss)
- 4) Servicepartnerschaften mit namhaften Herstellern
- 5) Erhöhung des Produktanteils im Service (Modernisierungslösungen, Ersatzteilmanagement,...)

---

Wien, im Dezember 2024

Klaus Trentler (16. Dezember 2024 13:49 GMT+1)

**Ing. Klaus Trentler, MBA**  
VINCI Energies, Pôle VED IEP  
Divisionsleiter Austria  
CEO Actemium & cable-link